Digitized by Google

· BIBLIOTECA ·
· LVCCHESI · PALLI ·

Grande Sala O.S

23 - IV 9(1

Digitized by Google

III 23 IV 3 (1

Digitized by Google

ÉCONOMIE POLITIQUE.

Digitized by Google

VOYAGE AUTOUR DU MONDE,

EXÉCUTÉ PAR ORDRE DU ROI,

Sur la corvette de Sa Majesté, *la Coquille*, pendant les années 1822, 1823, 1824 et 1825,

Sous le ministère

Et conformément aux instructions de Son Exc. M. le marquis de Clermont-Tonnerre,

Et publié sous les auspices

DE SON EXC. M. LE COMTE DE CHABROL,

MINISTRE SECRÉTAIRE D'ÉTAT DE LA MARINE ET DES COLONIES;

PAR M. L. I. DUPERREY,

Capitaine de frégate, commandant de l'Expédition.

SIX VOLUMES IN-4°,

Accompagnés de 4 Atlas, formant en tout 352 planches, dont 196 coloriées, dessinées et gravées par les meilleurs artistes.

EXECUTION DE L'OUVRAGE.

L'atlas de la partie historique, dessiné par MM. Chazal et Lejeune, et celui de la partie hydrographique et nautique, seront gravés par M. Ambroise Tardieu, sous la surveillance immédiate du commandant de l'Expédition.

Les planches de la zoologie et de la botanique seront dessinées par MM. Bessa, Bevallet, Guérin, Meunier, Prêtre, Prévost (Alphonse), Vauthier, et gravés par M. Coutant.

Le texte, grand in-4, sera imprimé par MM. Firmin Didot père et fils, avec des caractères neufs, fondus exprès, sur papier grand-raisin superfin des Vosges, satiné; les planches seront tirées par M. Rémond, sur un quart de grand-aigle vélin.

ORDRE DE PUBLICATION.

Cet ouvrage aura quatre divisions. I. Zoologie; II. Botanique; III. Histoire du Voyage; IV. Hydrographie et Physique.

La partie *Zoologique* (8 volumes in-4° avec un atlas de 145 planches coloriées), rédigée par MM. Garnot et Lesson, médecins de la marine et naturalistes de l'Expédition, sera publiée la première. Elle aura 85 livraisons. Il en paraîtra une par mois. Chaque livraison sera composée de 6 planches in-folio et de plusieurs feuilles de texte. C'est dans cette division du Voyage qu'on a placé les remarques relatives à la *Géologie*.

La partie *Botanique* (1 volume in-4° avec un atlas de 115 planches dont 16 coloriées), par MM. Bory de Saint-Vincent et Adolphe Brongniart, rédigée sur des matériaux recueillis par M. d'Urville, botaniste de l'Expédition, suivra immédiatement. Elle sera divisée en 15 livraisons qui paraîtront tous les mois. Chaque livraison sera composée de 8 planches accompagnées de leur texte explicatif.

L'*Histoire du Voyage* (2 volumes in-4 avec un atlas de 56 planches coloriées), à laquelle on a joint les vocabulaires des langues des sauvages, sera publiée concurremment avec la partie *Zoologique*. Elle formera 10 livraisons, composées chacune de 10 à 12 feuilles de texte et de planches. Il paraîtra une livraison par mois.

La partie *Hydrographique, Nautique et Physique* (1 volume in-4° avec un atlas de 56 planches format colombier), paraîtra dans le courant de l'année 1827. Elle sera divisée en 10 livraisons, contenant chacune 5 à 6 planches et plusieurs feuilles de texte.

Chaque livraison de chacune des quatre parties, texte et planches satinés, avec couverture imprimée, coûtera aux souscripteurs, soit à l'ouvrage entier, soit aux trois premières parties..... 18 fr.

Sur papier vélin satiné, avec les planches sur papier de Chine, pour celles qui seront susceptibles de l'être ..... 24 fr.

Sur papier vélin tiré à quinze exemplaires seulement et qui seront numérotés, doubles figures, noires et coloriées, avant et avec la lettre; les figures noires tirées sur papier de Chine..... 50 fr.

Les souscripteurs à la quatrième partie seule paieront les mêmes prix; mais les souscriptions séparées à chacune des trois premières parties seront de 14, 28 et 36 francs. La souscription sera fermée le premier janvier 1827.

La première livraison est en vente, et la seconde paraîtra en septembre 1826.

LE PROSPECTUS SE DISTRIBUE.

22734

ÉCONOMIE POLITIQUE,

OUVRAGE TRADUIT DE L'ALLEMAND,

DE

M. Schmalz,

CONSEILLER INTIME DE SA MAJESTÉ LE ROI DE PRUSSE ET PROFESSEUR DE DROIT PUBLIC A L'UNIVERSITÉ DE BERLIN;

Par Henri Jouffroy,

CONSEILLER AU SERVICE DE PRUSSE;

Revu et annoté sur la traduction,

PAR M. FRITOT,

AVOCAT A LA COUR ROYALE DE PARIS, AUTEUR DE L'ESPRIT DU DROIT ET DE LA SCIENCE DU PUBLICISTE.

Tome premier.

PARIS,

CHEZ ARTHUS BERTRAND, LIBRAIRE,

ÉDITEUR DU VOYAGE AUTOUR DU MONDE, PAR LE CAPITAINE DUPERREY,

RUE HAUTEFEUILLE, N° 23.

1826.

IMPRIMERIE DE FIRMIN DIDOT,
RUE JACOB, N° 24.

AVERTISSEMENT

DE L'ÉDITEUR.

L'ouvrage de M. Schmalz, sur l'Économie politique, nous a paru renfermer des idées saines et des notions utiles.

Il a obtenu un succès complet en Allemagne.

Nous nous sommes déterminé à le publier en français, d'autant plus volontiers qu'un Jurisconsulte, dont les travaux sont un témoignage d'érudition et de bon jugement, a consenti à nous aider de ses lumières.

La traduction que nous donnons au public a été soigneusement revue par M. Fritot, Avocat à la cour royale de Paris, auteur de l'*Esprit du Droit* et de la *Science du Publiciste* *.

(*) L'*Esprit du Droit* (1 vol. in-8°) et la *Science du Publiciste* (11 vol. in-8°) se trouvent chez Bossange père, rue de Richelieu, n° 60; Bossange frères, quai Voltaire, n° 11.

Cette circonstance n'est pas une des moindres causes de la confiance avec laquelle nous croyons pouvoir mettre au jour cette traduction; et nous espérons qu'elle ne sera pas non plus sans effet relativement à l'intérêt avec lequel le public éclairé daignera l'accueillir.

Digitized by Google

Dédicace.

A Son Altesse

le Prince Héréditaire.

MONSEIGNEUR,

JE présente à Votre Altesse les résultats de trente années de recherches sur l'administration publique et le bien-être des citoyens.

J'ose prendre la liberté d'offrir cet hom-

mage à Votre Altesse : d'abord, parce que non-seulement j'aperçois en elle le descendant d'un souverain que l'Allemagne nomme avec fierté et l'Europe entière avec amour, mais encore un prince qui place l'importance et la dignité des fonctions auxquelles il est appelé, bien plus dans l'entier accomplissement des devoirs qui s'y rattachent, que dans l'éclat dont elles sont environnées : ensuite, parce que le travail que je lui soumets n'est autre chose qu'un ensemble des lois de la justice éternelle; lois de devoir, lois plus sacrées encore pour les princes que pour les sujets, lois qui sont véritablement gravées dans tous les cœurs, et qui peuvent être comprises facilement sans qu'il soit même besoin de recourir à toutes les profondeurs de la science.

Dans cet ouvrage, j'établirai ce principe éminent, qu'en toute circonstance la droiture et l'équité constituent toute la science du gou-

vernement; je démontrerai, de la manière la plus incontestable, par des exemples multipliés, puisés et dans les événements passés et dans les rapports naturels des hommes entre eux, que, dans tous les États, les injustices même les plus légères, quelques prétextes spécieux qu'on puisse leur donner, ont toujours causé des malheurs infinis, tandis que, quelque embarrassées que fussent les circonstances, indépendamment de la gloire résultant d'un combat généreux, la droiture a toujours été la source d'immenses avantages.

Je sais que Votre Altesse serait heureuse du bonheur de ses sujets, lors même qu'elle devrait l'acheter par de très-grands sacrifices personnels : cependant, je ferai voir que le don le plus précieux accordé à la monarchie héréditaire, c'est que l'intérêt général de la nation ne fait qu'un avec les avantages particuliers du prince, tandis que, dans toutes

les autres formes de gouvernement, l'intérêt des hommes revêtus du pouvoir est souvent opposé au bien public et qu'il en est toujours distinct.

Ces hommes, tant par l'état de leur fortune, que par la position de leurs familles, se trouvent, quant à la vie privée, au-dessous d'un grand nombre de leurs concitoyens; et, pour s'élever et s'enrichir par la ruine de leurs voisins et aux dépens de la fortune publique, ils peuvent être facilement entraînés à des injustices.

Dans une monarchie héréditaire, au contraire, le prince se trouve placé en dignité et en richesse, fort au-dessus de tout autre homme, et il sera fort difficilement porté à priver un de ses sujets d'un bien qui pour lui serait d'un très-mince avantage. Ainsi, il reconnaîtra qu'il n'est réellement riche qu'autant que ses sujets le sont, que leur fortune est son trésor le plus sûr, et qu'il n'est vraiment

puissant que lorsque ces mêmes sujets sont heureux et policés.

L'injustice et le despotisme tuent l'industrie et étouffent l'instruction : et, d'après cela, on comprend qu'il est, pour le prince, dans une monarchie héréditaire, du plus haut intérêt de protéger scrupuleusement et avec une religieuse exactitude la liberté des citoyens : elle est la source de leur bien-être, et de la civilisation, dont l'éclat rejaillit nécessairement sur le souverain.

On ne me reprochera pas comme une témérité de parler de la liberté à un prince allemand et d'en parler avec éloge. Le colon, le planteur américain peut vouloir commander à des esclaves; mais la véritable dignité d'un prince consiste à être le protecteur, le gardien de la liberté des hommes qu'il est appelé à gouverner.

Qu'est-ce que cette liberté, si ce n'est la jouissance assurée et paisible des droits des

hommes dans toute leur étendue et leur intégralité? C'est pour l'obtenir, cette jouissance complète de leurs droits, que nos pères ont investi les rois de la puissance qu'ils exercent; et le seul moyen de la conserver, c'est évidemment la stricte équité. C'est aussi là le but unique d'un bon gouvernement; et il n'est pas permis de lui substituer la volonté arbitraire d'un despote, ni toute forme de gouvernement qui ne peut être fondée qu'aux dépens de cette exacte équité.

Les événements politiques des temps modernes ont introduit, dans les États de l'Europe, des besoins de tant d'espèces, que les gouvernements se sont vus forcés de recourir à des mesures que ces besoins ont paru motiver et que seuls ils ont pu faire considérer comme excusables; mais il est arrivé à ces gouvernements ce qui arrive souvent aux hommes individuellement. En cherchant à éviter un mal présent, par l'emploi de moyens

peu licites, qui ont pu, à la vérité, éloigner les embarras du moment, ils ont augmenté, pour l'avenir, le mal et les difficultés.

Des mesures vicieuses, c'est-à-dire injustes, ont mis beaucoup plus de désordres dans les finances des États de l'Europe, que ne l'ont fait les autres désastres et les guerres qui ont pesé sur eux.

Les guerres modernes, cependant, exécutées par le moyen d'armées innombrables inconnues de nos aïeux, ces armées, ces flottes, maintenues sur pied même en temps de paix, ont épuisé les caisses publiques et les ressources des États. Elles ont fait naître, partout, des dettes exorbitantes.

Il est donc devenu indispensable d'augmenter les impôts, et ils ont été élevés à un point qu'il y a un demi-siècle on n'eût pas soupçonné.

Par suite, on avait réglé, en Angleterre, par exemple, qu'afin d'exclure les citoyens

pauvres de l'élection des membres du Parlement, on n'admettrait à l'exercice du droit d'élection que les citoyens qui posséderaient quarante schellings de revenu foncier; et, maintenant, la moindre cote de la contribution foncière s'élève à quatre-vingts schellings.

Les embarras que les gouvernements éprouvèrent, lorsqu'il fallut prélever de si gros impôts, furent les premiers motifs qui engagèrent à examiner sérieusement quels pourraient être les moyens d'accroître les revenus des citoyens afin de les mettre en état de supporter ces impôts énormes. Naturellement, les ressources de l'industrie et du commerce devinrent, à leur tour, l'objet de savantes recherches. On tenta de connaître les causes, soit directes, soit médiates, de la ruine des nations; on s'éclaira sur ce que sont les richesses nationales; sur les causes de leur accroissement et de leur diminution, sur ce que les gouvernements avaient à faire pour obtenir

l'un et éviter l'autre, et, enfin, sur la manière la plus convenable pour tirer des citoyens les sommes nécessaires aux besoins de l'État.

C'est ainsi que, sous le nom d'Économie politique, est née une science autrefois inconnue, et, aujourd'hui même, peu cultivée encore.

Les hommes qui s'en sont occupés ont porté leurs recherches, ou sur quelques particularités propres à certains genres d'industrie, en négligeant l'observation générale et l'ensemble des résultats, ou bien ils ont négligé des détails qui leur ont paru futiles, et ils ont voulu traiter en grand une matière dont ils ne connaissaient pas les parties. On pourrait les comparer à des gens que les arbres empêcheraient de voir la forêt ou que la forêt empêcherait de distinguer les arbres.

Ce sont les principes de cette science que j'ose entreprendre de développer dans cet

ouvrage. J'espère y dévoiler bien des erreurs et des mensonges malheureusement trop accrédités; et cela, par la seule application de cette maxime fondamentale, que la droiture doit passer avant tout, quelque inconvénient qui, en apparence, puisse y paraître attaché. Dans cette science, la véritable pierre de touche est, que ce qui est juste est seul réellement utile.

Pour entrer, d'un pas assuré, dans cette vaste carrière, pour tracer la direction que nous devons y suivre et éviter de nous y égarer, voici quelles sont les bases principales et la division de mon travail; qu'il me soit permis de les indiquer ici très-sommairement : 1° Développement des idées de richesse, de bien-être, propriété foncière, revenus, leur mesure générale, leur signe représentatif, argent monnayé. 2° Examen des divers genres d'industrie, de leurs avantages, de leurs inconvénients, et de la manière la plus convenable de les diri-

ger. 3° Recherche des effets réciproques des divers genres d'industrie, dans le but d'établir ce qui constitue positivement la richesse d'un pays, ce qui la fonde et ce qu'elle exige. 4° Indication des mesures qu'un gouvernement peut et doit prendre, en combinant les effets respectifs de l'industrie avec les maximes de l'équité la plus stricte, pour augmenter la richesse nationale. 5° Enfin, développement de la science des finances, laquelle consiste essentiellement dans l'économie des dépenses, dans les moyens d'assurer les recettes, d'adoucir pour les cas extraordinaires le poids des dettes publiques et de parvenir même à leur extinction.

Cette science ne doit pas être inhumainement appliquée à arracher à l'homme le fruit de ses sueurs, mais à enseigner, avec une sage et véritable philantropie, les moyens de supporter et même de guérir radicalement des maux jusqu'ici inévitables et des maladies de

même jusqu'ici considérées comme incurables.

Les cinq grandes divisions de l'ouvrage sont subdivisées en diverses sections, dont les titres et l'étendue répondent aux différentes matières qui s'y trouvent développées.

Puisse Votre Altesse accueillir favorablement cet hommage de mon respect et de mon dévouement!

Le sentiment profond qui m'a animé, en traitant des objets dont dépend le bonheur de plusieurs millions de mes semblables, devient plus vif encore, lorsque j'en remets l'ensemble sous les yeux d'un prince à qui Dieu a confié les destins d'un peuple généreux, en lui donnant un cœur fait pour remplir cette noble tâche.

Ce sentiment n'a pu fermer mes yeux à la vérité; et, quoique en dernière analyse mon imagination ait été vivement transportée dans le champ des plus brillantes, des plus heu-

reuses espérances, il n'en est pas moins certain que les résultats des recherches et des investigations les plus attentives et les plus exactes ne doivent rien avoir de chimérique ni même d'exagéré.

ÉCONOMIE POLITIQUE.

PREMIÈRE PARTIE.

PRINCIPES GÉNÉRAUX — PROFESSIONS — RICHESSE NATIONALE.

LIVRE PREMIER.

PRINCIPES GÉNÉRAUX.

L'Économie politique s'occupe de recherches relatives au revenu et à la richesse des nations; mais elle doit d'abord donner une idée juste du revenu et de la richesse des membres de la société. C'est par la connaissance exacte de la nature de la richesse individuelle, qu'on parviendra à connaître la richesse nationale et la différence qui existe entre ces deux sortes de richesses.

La confusion qui a régné jusqu'ici dans les recherches de ce genre, résulte en grande partie

de ce qu'on a employé des termes empruntés du langage vulgaire, sans préciser la véritable signification qu'on voulait y attacher. Dans le commerce habituel de la vie, l'ignorance et la manie de briller prêtent aux mots, sans inconvénient grave, des sens différents. En fait de science, l'erreur naît dès qu'en établissant des principes, on prend un terme dans une acception, et qu'en tirant les conséquences, on l'applique dans une autre.

Nous commencerons donc par définir les mots dans le 1er § de ce livre. Cette méthode est sèche et aride; mais elle doit conduire à d'importants résultats.

I.

IDÉES FONDAMENTALES. — DÉFINITIONS.

I. Biens. On a dit que la fortune, ou la richesse, est l'abondance des biens. Cette définition est exacte, si l'on ne prend le mot *biens* que dans un sens restreint.

Quelques auteurs ont pensé qu'ils devaient traiter, au sujet de l'Économie politique, de biens purement immatériels, tels que la philosophie, la science, la religion, la morale; mais, comme l'Économie politique n'a pour but essentiel que de rechercher de quelle manière

l'État doit prélever sur ses sujets les revenus qui constituent la richesse nationale, les biens immatériels ne sauraient être du ressort de cette science. On ne peut, sans confondre les idées, traiter de biens immatériels là où il ne s'agit que de biens imposables.

Nos recherches porteront donc exclusivement sur les biens matériels et susceptibles d'un usage, d'une possession, d'une propriété, sur tout ce qui est reconnu d'une valeur réelle, dans les relations commerciales, comme propre aux besoins physiques de l'homme ou de la société, et non pas sur tout ce qui peut être considéré comme un objet de desir, comme un bien, si l'on prend ce mot dans son acception générique et la plus étendue.

Chose, Possession, Propriété. En Économie politique comme en droit, il faut distinguer entre les personnes et les choses. Excepté l'homme, tout corps, toute substance, peut être appelée chose, et considérée comme un objet de possession et de propriété.

Avoir la possession d'une chose, c'est en faire usage pour soi et en exclure tous les autres, que cette exclusion ait ou non obtenu leur consentement, qu'elle soit légitime ou non. Il n'en est pas de même de la propriété; elle sup-

pose ce consentement. La possession est un fait; la propriété, un droit. Le ravisseur possède le bien d'autrui; et c'est là précisément ce qui le rend coupable. Le locataire paie au propriétaire le loyer de la chose louée, afin que celui-ci n'exerce pas envers lui le droit qu'il aurait de l'exclure de l'usage de cette chose.

II. Besoins. Nos sens nous rendent utiles les choses extérieures; et cette utilité des choses fait naître en nous le desir. Ce desir, lorsque, faute de le satisfaire, nous éprouvons ou le malaise ou la douleur, est un besoin. Tout besoin produit un desir, mais tout désir n'est pas un besoin. L'homme a sans doute des besoins d'un ordre supérieur à ceux auxquels les choses terrestres peuvent satisfaire; mais c'est par cela même, nous le répétons, que leur examen est hors de notre sujet.

On entend quelquefois, par notre nécessaire, l'ensemble de nos besoins les plus urgents. La douleur ou le malaise que l'on ressent par la privation d'un objet, peut être plus ou moins grande. Il existe donc une série de besoins plus ou moins urgents, mais dont l'intensité et la gradation ne peuvent être exactement déterminées; d'où il résulterait que la division des besoins de l'homme en besoins de nécessité et en

besoins de luxe a quelque chose de trop vague. Un besoin n'est réellement urgent ou nécessaire que lorsque la privation de son objet compromet notre santé ou notre vie. Diogène agissait d'une manière fort inconséquente, en brisant son écuelle comme un meuble inutile, et en conservant son tonneau; car le climat de la Grèce est assez doux pour qu'on puisse y passer les nuits en pleine campagne. Une grotte, un arbre, aussi bien qu'un tonneau, eût pu garantir Diogène de la pluie, supposé qu'un philosophe tel que lui dût craindre la pluie.

1° *Luxe*. C'est d'une manière tout aussi vague et avec la même inconséquence, que les moralistes et les financiers déclament contre le luxe. Les inconvénients graves qui, selon eux, sont attachés au luxe, ne doivent pas lui être imputés et ne peuvent être attribués qu'à des désordres qui ne lui sont pas inhérents. C'est, par exemple, une habitude fort mauvaise et répréhensible que de s'enivrer, mais ce n'est pas un luxe. C'est au contraire un luxe que de boire du vin, mais il n'y a point de mal à en boire avec modération. C'est aussi une mauvaise économie, et non pas un luxe, que de dépenser au-delà de ses revenus. Les déclamations auxquelles on se livre contre le luxe ne peuvent frapper jus-

tement que sur les excès et les folles prodigalités. A proprement parler, le luxe consiste dans une suite de jouissances délicates et relevées, dans l'habitude de besoins qui ne sont pas de nécessité absolue. Les chemises, le vin, la bière, sont des besoins de luxe; celui qui s'en passe n'expose pas sa vie. Créant des besoins de délicatesse et d'amour-propre, le luxe peut, il est vrai, nous entraîner au vice; mais, loin d'être lui-même un vice, il est au contraire ce que l'on peut souhaiter de mieux à l'homme en cette vie. Premièrement, il l'encourage à travailler pour acquérir ce qui peut contribuer à son bien-être. Est-il un spectacle plus doux que celui de voir des hommes actifs que le travail met en état de jouir de la vie et de se bien nourrir, bien loger et bien meubler? Secondement, le luxe excite l'activité de l'homme qui travaille pour autrui. On a voulu engager les gouvernements à réprimer le luxe. Si le conseil était bon, Henri IV eût été un monarque peu sage, lui qui voulait que le paysan eût une poule à mettre dans son pot, le dimanche. Un gouvernement qui se proposerait d'anéantir le luxe, anéantirait, s'il parvenait à ses fins, son commerce et ses fabriques : car les agents de l'industrie travaillent pour le luxe. Abolissez le luxe, vous

opérez leur ruine. Je me rappellerai toujours ce directeur d'un dépôt de mendicité qui voulait qu'à l'avenir on donnât moitié moins de dîners et de bals. Il réduisait ainsi à la mendicité la moitié des boulangers, bouchers, marchands de vins, jardiniers, confiseurs, fabricants, tailleurs, cordonniers, voituriers, et autres ouvriers que ces bals et ces dîners rendent nécessaires.

S'il est une crainte chimérique, c'est de croire qu'une nation puisse s'appauvrir par le luxe. Une nation de prodigues ne saurait exister : les prodigues et les avares sont en petit nombre, et se contre-balancent mutuellement. Les hommes, pour la plupart, sont, au contraire, bons ménagers; ils ne lésinent pas, ils ne prodiguent pas; ils dépensent leur revenu, et recouvrent ce qu'ils consomment. Qu'un individu dépense un écu, cet écu, il est vrai, ne lui appartient plus; mais ce que l'un a dépensé a été acquis par un autre; et, pour payer même ce qui provient de l'étranger, il faut gagner et produire dans le pays.

La distinction que l'on a voulu faire entre les besoins de luxe et ceux de nécessité pèche donc par un défaut de précision; et le luxe en lui-même, sans vice et sans prodigalité, est à tous égards bienfaisant. Les dépenses d'un riche lord

anglais sont plus utiles à ses concitoyens, que ne peuvent l'être les aumônes distribuées, par un monastère polonais, aux indigents des lieux circonvoisins.

2° *Besoins généraux et besoins particuliers.* La division des besoins en besoins généraux et en besoins particuliers est aussi peu exacte que celle dont nous venons de parler; car, à l'exception de l'air et de l'eau, il est peu de choses qui soient d'une nécessité générale. Chez certains peuples, le feu même a été ignoré, ou du moins son usage. Le pain et la viande sont des objets de première nécessité pour nous, et non pour l'habitant du Groenland, qui ne saurait, à son tour, se passer d'huile de baleine pour sa nourriture habituelle, tandis que l'idée seule d'en assaisonner nos mets provoque notre répugnance. Cependant cette division peut être admise en un sens. On peut appeler besoins généraux ceux qui sont ressentis par tous les habitants d'un pays ou par une classe entière de la société, et besoins particuliers ceux qu'éprouvent seulement quelques individus. Ainsi, le pain, les boissons spiritueuses et le tabac même, sont, en Europe, des besoins généraux; les livres sur le droit romain ou sur l'anatomie, des besoins particuliers.

Sitôt que, pour des classes entières, il existe

des besoins généraux, la division des besoins en besoins de nécessité et en besoins de luxe peut aussi prendre un sens déterminé. Alors, on appellera besoins nécessaires ceux qui auront pour objet des choses dont on ne peut se passer sans s'attirer, en quelque sorte, le mépris, quoique la privation de ces choses ne compromette pas la vie ni la santé. Dans plus d'un pays, les chemises sont un besoin de première nécessité. Qui n'en aurait pas serait exposé au mépris; on le regarderait comme un homme ou incapable, ou comme étant tellement indigne de pitié, que ses amis mêmes lui refuseraient un si faible secours, si quelque désastre le lui avait rendu nécessaire. En été, un manouvrier, dans la campagne, peut marcher pieds nus : un artisan, dans les villes, ne le peut faire; il serait un objet de dédain pour les hommes mêmes de sa classe : on le soupçonnerait de paresse ou d'inconduite.

De semblables besoins peuvent donc être appelés besoins de nécessité, et les besoins de luxe seront ceux qu'on peut ne pas satisfaire sans éprouver les mêmes inconvénients.

Les besoins de chacune des classes de la société ne peuvent pas toujours être placés dans une même catégorie, et déja l'on remarque ici que ces besoins changent de nature suivant les temps.

La noblesse, ou la haute bourgeoisie, par exemple, ne peuvent maintenant se passer pour leur table de cuillers d'argent ou de tasses de porcelaine; mais, en Allemagne, les fourchettes et les couteaux d'argent ne leur sont point encore devenus d'absolue nécessité.

Une nation où, comme en Russie et en Pologne, le luxe n'existe que parmi les grands, où les autres classes ne vivent que de privations, n'est pas sans doute dans une situation prospère; mais le mal est que ces classes ne connaissent pas le luxe, et non pas que le luxe soit connu des grands. Une nation n'est véritablement dans un état florissant que lorsque les dernières classes gagnent par leur industrie au-delà de leur nécessaire, et vivent dans l'aisance; lorsque le luxe s'y étend de proche en proche; lorsqu'il s'accroît dans les classes supérieures graduellement, et de manière à ce que leurs jouissances ne contrastent point avec les privations des autres.

J'examinerai, plus tard, dans quelles circonstances et par quels moyens une proportion et une progression semblables de jouissances peuvent s'établir. J'ai seulement voulu indiquer ici leur utilité et les différents degrés de civilisation qui y sont, pour ainsi dire, attachés.

Il existe une sorte d'inégalité de luxe entre les

classes de la société, et une sorte d'égalité dans chacune d'elles. Le négociant et l'artiste jouissent en tout d'une plus grande aisance que l'artisan : l'orfèvre et l'horloger en ont plus que le cordonnier; mais, si, dans chaque classe, l'émulation encourage le moins riche à travailler, pour ne pas rester au-dessous des hommes de sa profession, une sorte de pudeur l'empêche de s'élever au-dessus d'eux; si, dans les villes, l'artisan le plus pauvre emploie toutes ses ressources pour porter une chaussure qui ne diffère pas de la chaussure ordinaire des artisans, le plus riche d'entre eux n'aura pas un équipage semblable à celui auquel le négociant opulent est habitué. Mais, puisque pousser plus loin ces considérations serait anticiper sur celles que je me propose de développer par la suite, passons à une autre distinction.

3° *Besoins ordinaires et extraordinaires.* On peut, en outre, distinguer les besoins de l'homme en besoins ordinaires et en besoins extraordinaires. Les premiers sont ceux qui se renouvellent régulièrement avec des intervalles et à des époques déterminées, comme la faim, la soif, etc.; les autres n'ont rien de fixe, sous le rapport de la périodicité et de la division du temps. Parmi ces besoins extraordinaires, il en est auxquels des accidents donnent lieu, tels que le besoin

de la médecine, dans les cas de maladie; il en est d'autres qui sont causés par la détérioration et par le dépérissement de leur objet, tels que le besoin de vêtements et le besoin de meubles. Ceux-là, en prenant un terme moyen, peuvent être considérés comme périodiques et ordinaires.

4° *Rapport des besoins entre eux.* On a établi, entre les divers besoins d'une famille vivant dans nos climats, la proportion suivante. Ce calcul, suivant moi, n'est dépourvu ni de vérité ni d'intérêt.

1° Subsistances	$\frac{3}{10}$
2° Loyer	$\frac{1}{10}$
3° Chauffage et lumière	$\frac{1}{10}$
4° Linge et vêtements	$\frac{1}{10}$
5° Gages de domestiques	$\frac{1}{10}$
6° Plaisirs	$\frac{1}{10}$
7° Remplacement des meubles usés et accidents imprévus	$\frac{1}{10}$
8° Impôts dus à l'église, à la commune et à l'état	$\frac{1}{10}$
Total	$\frac{10}{10}$

Nos besoins continuent ou se renouvellent, et leur objet s'use ou se consomme; mais la nature bienfaisante, qui, chaque année, renouvelle régulièrement ses dons, nous donne les moyens de subvenir à ces besoins, toujours renaissants.

III. Revenu. Ce qu'on appelle revenu est le recouvrement annuel de ce qui sert à pourvoir à nos besoins. Il est médiocre, quand il suffit à

peine aux besoins généraux ou nécessaires; suffisant, quand il y fait face; superflu, quand il les dépasse.

Sources. On peut réduire à trois les sources dans lesquelles les hommes puisent leur revenu, savoir : la rente foncière, le salaire ou la main-d'œuvre, et les intérêts.

1° *Rente foncière.* Par rente foncière, on entend tout ce que l'on reçoit immédiatement de la nature, comme les produits des mines, des forêts, des champs, des jardins, de la chasse, de la pêche, du bétail, en général tout ce que nous trouvons dans les entrailles de la terre, à sa surface ou dans l'atmosphère.

2° *Salaire ou main-d'œuvre.* Le salaire ou la main-d'œuvre se compose de tout le revenu que les hommes touchent pour prix de services et de travaux importants ou non importants, honorables ou non. Il faut ranger dans cette classe les appointements du général et du ministre d'état, aussi-bien que le salaire de l'artisan, les gages des domestiques, etc. Les pensions mêmes sont le prix de services anciennement rendus.

3° *Intérêts.* Les intérêts sont le revenu payé pour prêt d'argent ou d'autres objets. Le propriétaire qui me donne une maison à loyer, me prête un véritable capital; le loyer que je lui

paie en représente les intérêts. Les chevaux d'un loueur sont pour lui un capital, et il vit du loyer ou des intérêts de ce capital, comme le rentier de sa rente ou des intérêts de son argent.

IV. Fortune ou richesse. La fortune ou la richesse est autre chose que le revenu. On peut jouir d'un revenu considérable, et n'avoir qu'une fortune médiocre; car ce que l'on gagne par le travail n'est pas réputé fortune. Un fonctionnaire public, qui reçoit à titre d'appointements cinq mille francs par an, peut dire que son revenu est égal à celui d'un rentier qui possède un capital de cinquante mille francs, placé à cinq pour cent d'intérêt par an; mais leur fortune n'est pas la même. La richesse ou la fortune peut donc être considérée comme la possession d'une source permanente de revenu; et, sous ce rapport, le rentier et le propriétaire foncier seulement ont de la fortune.

1° *Acquet*, *travail*, *valeur*. Chaque année, la nature produit avec abondance tout ce dont les hommes ont besoin, soit pour conserver leur vie, soit pour en accroître les jouissances, par conséquent tout ce qu'exige le luxe, aussi-bien que le strict nécessaire.

Mais l'appropriation des dons de la nature aux besoins de l'homme exige l'application de ses

forces et son travail. Il faut qu'il recherche, qu'il exploite, qu'il façonne les produits naturels.

Toutefois son travail n'est jamais qu'un travail d'exploitation ou d'apprêt. Quelque pénible et compliqué qu'il soit, le travail d'exploitation, appliqué au règne minéral, ne consiste qu'à recueillir ce qui existe déja, ce que la nature même a créé. A la vérité, ce même travail, appliqué au règne végétal ou animal, parvient à imiter la force créatrice de la nature; il l'oblige du moins à produire plus qu'elle n'aurait fait sans lui. L'homme multiplie les troupeaux par les soins qu'il en prend; et, par la culture, il contraint le sol à produire, dans l'étendue d'un arpent, une quantité de fruits qu'abandonnée à elle-même, la terre n'aurait jamais fait éclore sur une surface de plusieurs lieues carrées. Mais ce genre de travail étant le seul qui contribue à produire de nouveaux corps, il est aussi le seul qui puisse, jusqu'à un certain point, être considéré comme productif.

Quant aux travaux d'apprêt ou d'industrie, ils ne font que changer, par des moyens mécaniques ou chimiques, les corps déja existants. L'horloger façonne le bois ou le métal; le brasseur convertit le houblon, le malt ou l'orge germée, en bière : mais ni l'un ni l'autre ne crée

de nouveaux corps; ils donnent simplement une forme nouvelle à des corps que la nature a produits.

On a donc eu raison de ne regarder comme spécialement productifs que les travaux appliqués à l'agriculture et à l'entretien des bestiaux, et non ceux de l'artisan. Donner à un corps une forme nouvelle ne peut s'appeler produire. Produire signifie créer. La nature seule crée, et elle ne crée que les corps organiques. Donc, produire ne signifie strictement que créer des corps organiques. Il y a, d'ailleurs, une grande différence entre produire des corps, et leur donner une forme ou une valeur nouvelle. Les hommes qui aiment à ne donner aux choses d'autres fondements que des mots, peuvent seuls faire une semblable confusion d'idées; et ceux qui ne veulent que faire la guerre aux mots, sont aussi les seuls qui puissent se livrer complaisamment à de pareilles logomachies.

2° *Utilité, valeur d'usage.* Tant que l'homme ne vit pas en société, ses travaux productifs ou industriels n'ont pour but que sa propre utilité. Le pâtre, le chasseur sauvages, le planteur solitaire qui, dans un désert, a labouré un coin de terre, mais qui ne peut voir son voisin qu'à une journée de chemin, ne connaissent pas le luxe,

et ne cherchent qu'à satisfaire par eux-mêmes à leurs besoins. Dans cet état, l'homme n'apprécie donc une chose que d'après le rapport d'utilité qu'elle peut avoir avec ses besoins; et la valeur de cette chose n'est que l'importance de cette chose, déterminée et d'après le nombre de besoins auxquels elle peut satisfaire, et d'après la manière dont elle y subvient. Ainsi, le bœuf subvient à plus de besoins que le cheval; mais, dans beaucoup de cas et par exemple pour le charriage, le cheval a un degré de plus d'utilité.

L'homme isolé ne connaît pas le luxe; il n'a que peu de besoins, et il n'apprécie la valeur des choses que relativement à ses besoins. L'eau est pour lui d'un plus grand prix que le diamant. Et, comme il ne recherche les choses qu'autant qu'elles peuvent lui être utiles sous ce rapport, comme il se donnera beaucoup de peine pour découvrir une source et qu'il ne regardera pas le diamant comme digne de son attention, on peut aussi en induire qu'il déterminera la valeur des choses d'après le travail plus ou moins long, plus ou moins pénible, qu'elles lui auront coûté.

Le luxe, au contraire, faisant naître des besoins de délicatesse et d'amour-propre, stimule l'esprit d'invention, développe l'industrie et les facultés les plus nobles de l'intelligence; il con-

tribue à rapprocher les hommes et à introduire parmi eux les vertus sociales. Et dès qu'une fois il a pris l'existence, il fait de jour en jour de plus grands progrès : car la nature de l'homme est telle que, lorsqu'il a la certitude de subvenir à son nécessaire, les besoins de luxe se font aussitôt sentir, et lui inspirent le desir de surpasser ses semblables par le nombre et la combinaison de ses plaisirs. C'est ainsi que, des besoins du Huron, il est passé à l'opulence de Lucullus.

V. Échanges auxquels le luxe donne naissance. D'après cette disposition du luxe à se répandre, et lorsqu'il a déja pris un certain développement, l'homme ne peut bientôt plus se procurer, de sa propre main, les choses de première nécessité, ni même les préparer pour son usage. Pour habiller, loger, nourrir, désaltérer le plus indigent d'entre nous, plus de cent personnes ont été mises en œuvre.

Mais, comme elles ne travaillent pas gratuitement ; comme l'une d'elles ne peut contraindre la volonté de toutes les autres, ni compter sur leur constante bienveillance, elle doit, pour être assistée dans ses besoins, se soumettre à rendre, de son côté, quelque service. Cette réciprocité de bons offices est ce qu'on appelle trafic d'échanges, relations de commerce, négoce.

Ce trafic est un échange de choses ou de travaux.

1° *Échanges de choses, Valeur vénale ou d'échange, Valeur d'usage.* A l'égard de l'échange des choses, il faut remarquer qu'il se présentera des circonstances où deux personnes ne seront pas d'accord sur le prix des objets qu'elles s'offrent respectivement. Pour donner un exemple plus sensible de ce qui doit alors arriver, plaçons-nous hors de l'état actuel de la civilisation, supposons l'ordre de choses existant lorsque le premier degré de luxe s'établit dans un pays nouvellement habité, dans lequel il n'existe point de monnaie, où l'argent même est inconnu. Dans cette position, de deux hommes qui voudraient faire un échange, l'un demanderait qu'en retour d'un objet qui lui aurait coûté huit jours de travail, l'autre lui donnât autant de choses qu'il en faudrait pour correspondre à la valeur d'un travail de huit jours. Mais le besoin que celui-ci éprouve de se procurer l'objet offert, peut n'être pas assez grand pour qu'il veuille consacrer huit jours de travail à se le procurer; et le premier, au contraire, peut éprouver un besoin assez pressant pour qu'il se voie contraint d'abandonner l'objet qui lui aura coûté huit jours de travail contre une chose qui n'en

aura peut-être pas coûté deux à son copermutant. Cela prouve que la valeur d'échange est souvent fort différente de la valeur d'usage. Le rapport qui existe entre une chose et les besoins de l'homme qui veut s'en servir, détermine seul la valeur d'usage; mais la valeur vénale ou d'échange est déterminée par le rapport des besoins réciproques des parties contractantes. Par une conséquence naturelle, la valeur d'échange dépend aussi du nombre des objets que l'on peut obtenir en retour de la chose offerte, quelle que soit d'ailleurs la valeur d'usage de cette chose. L'eau, par exemple, a une grande valeur d'usage, et elle n'a point de valeur d'échange; car, même à Paris où l'eau paraît se vendre, on ne paie réellement que la peine de la porter. Au contraire, le diamant n'a presque aucune valeur d'usage; il ne sert qu'à mettre en évidence la richesse de l'homme qui le possède. Mais il a une grande valeur d'échange : car il faut donner beaucoup, pour l'obtenir par cette voie.

2° *Échange de travaux, travaux d'apprêt, travaux de pur service.* Les travaux sont échangeables autant qu'ils peuvent être exécutés pour le compte d'autrui, et qu'ils forment un objet de commerce. On peut les réduire à deux classes, savoir : les travaux d'apprêt ou de fabrication,

et les travaux de pur service. Le travail du valet de charrue ou du journalier occupé à la culture, pourrait, à la vérité, être considéré comme un travail productif, et il l'est en effet relativement au propriétaire de la terre; mais il n'est qu'un travail de pur service pour le valet et pour le journalier. Au contraire, le travail du fabricant et de l'artisan est un travail d'apprêt.

Ces deux espèces de travaux s'exécutent parce qu'il est des hommes qui ont besoin de se procurer le nécessaire. En donnant ce nécessaire, on est toujours en état d'acheter ces sortes de travaux; les choses seules, et non les personnes, constituent donc la richesse ou le revenu; et, dans les pays même où il est des hommes qui se trouvent réduits à la condition de travailler constamment pour d'autres hommes, ceux-ci convertissent en choses la valeur du travail, et ne portent que ces choses en ligne de compte dans leur revenu.

VI. Prix, salaire. La valeur que l'on donne en retour de l'objet échangé est son prix. Le salaire du travail est aussi appelé son prix. Ce prix est haut ou bas, haussé ou tombé, suivant qu'il faut donner ou travailler, plus ou moins, pour obtenir quelque chose en échange.

1° *Règles du prix.* Le contrat d'échange dé-

terminera, d'abord, le prix des choses échangées, d'après l'urgence des besoins des parties contractantes. Mais lorsque les échanges deviennent plus fréquents et qu'un grand nombre de personnes offrent des objets et des travaux de même nature, il se formera un prix général sur chaque chose et sur chaque travail. Aussi existe-t-il de ces prix généraux, soit à certaines époques, soit dans certaines localités. Cependant ces prix généraux mêmes varient de temps à autres. Pour déterminer d'avance la cause de cette variation, ou du moins pour en faciliter la recherche, il importe de remarquer les circonstances dans lesquelles elle a lieu.

Hume, dans ses Essais politiques, soutient que le prix d'une marchandise dépend de son abondance; que, par exemple, l'argent étant fort rare, en Europe, avant la découverte de l'Amérique, il fallait, alors, pour en obtenir un *loth* [1], donner jusqu'à deux et trois boisseaux de froment, tandis que plus tard on pouvait se

---

[1]. La livre de deux marcs est égale à 32 loths, ou à 468 grammes.

Le loth de 8 onces ou 16 loths, comme le marc de Cologne, est de 3,840 grains de Berlin, ou 234 grammes.

Le marc équivaut à la demi-once d'argent.

procurer la même mesure d'argent pour un boisseau, un demi-boisseau de froment, et même à meilleur marché encore.

Busch n'admet pas cette opinion, et il la réfute avec sagacité. Il prétend qu'on peut calculer que, sous le règne de Philippe II, roi d'Espagne, la quantité de l'argent s'est accrue du double en Europe; et il remarque que, si l'opinion de Hume était vraie, il faudrait que le loth d'argent qui coûtait, avant ce règne, deux boisseaux de froment, n'en eût plus coûté qu'un postérieurement; mais que cette variation dans le prix de l'argent n'a pas eu lieu; qu'au contraire, vers la fin du règne dont il s'agit, le loth d'argent revenait toujours à un demi-boisseau de froment. Il termine en disant que la demande effective, ou l'urgence du besoin que les hommes éprouvent d'un article de commerce, est ce qui en détermine le prix général.

Il me semble que le vrai et le faux se mêlent dans les opinions de ces deux auteurs. J'ai donc tâché de fixer la règle générale des prix, ainsi qu'il suit :

Le prix général d'un objet quelconque dépend du rapport qui existe entre la quantité de cet objet, et le besoin plus ou moins grand que les hommes éprouvent de se le procurer.

Cette énonciation contient ce qu'il y a de vrai dans les assertions de Busch et de Hume, sans renfermer ce qu'elles ont de faux. Il en découle les règles suivantes :

1° Le prix tombe,

a, quand la quantité d'une denrée augmente, et que le besoin diminue ;

b, quand la quantité reste invariable, et que le besoin diminue.

2° Le prix hausse,

a, quand le besoin ne varie pas, et que la quantité éprouve une diminution ;

b, quand la quantité reste la même, et que le besoin augmente.

3° Le prix est stationnaire,

a, quand la quantité et le besoin ne varient pas;

b, quand la quantité et le besoin croissent ou diminuent dans des proportions égales.

Un exemple quelconque du prix des blés dans un lieu et dans un temps déterminés, et la connaissance des causes de leur hausse ou de leur baisse, mettraient l'exactitude de ces règles dans tout son jour.

2° *Comment ces règles du prix se circonscrivent.* Il est fort essentiel, cependant, de tenir compte, dans cette recherche des prix et de

leurs causes, d'une autre sorte d'influence qui résulte de la quantité d'un article de commerce et du besoin qu'on en a, et que cette quantité et ce besoin exercent respectivement l'un sur l'autre.

Car,

1° Si la quantité d'un article de commerce augmente, et que par suite le prix de cet article tombe, l'appât du bon marché engagera un plus grand nombre de personnes à se le procurer. Le besoin de cet article augmentera donc, et il empêchera le prix de baisser davantage. Cela peut expliquer l'idée de Busch sur la fixation du prix de l'argent. Lorsqu'un loth d'argent équivalait, dans le commerce, à deux ou trois boisseaux de froment, lorsqu'une cuiller de ce métal revenait à dix ou quinze boisseaux de cette même denrée, ces cuillers étaient un luxe qui ne se voyait que chez les princes: car un simple gentilhomme, quelque riche qu'il fût, ne pouvait, pour s'en procurer une, donner le produit annuel de plusieurs arpents, et, pour en acheter une douzaine, abandonner une grande partie du revenu de sa terre. Mais, lorsque la quantité d'argent fut doublée, lorsque la valeur d'un loth d'argent ne devait plus correspondre qu'à la valeur d'un boisseau de froment, il fut possible à

un plus grand nombre de personnes de se procurer de l'argent, et bientôt la vaisselle *plate* fut généralement recherchée. Ainsi, le besoin ou la demande effective de l'argent se multipliant, son prix qui, eu égard à sa quantité, aurait dû tomber de deux boisseaux à un, se maintint à un terme moyen, et ne descendit pas au-dessous de la valeur d'un boisseau et demi.

2° Si, au contraire, la quantité d'un article de commerce diminue et que son prix hausse, bien des gens qui en faisaient usage seront forcés de s'en passer, et chercheront quelque autre manière moins dispendieuse d'y suppléer. Le besoin diminuera donc avec le nombre des consommateurs, et sa diminution empêchera l'objet de s'élever au prix qu'il aurait atteint si le besoin eût toujours été le même. Il n'y a guère que les objets de nécessité absolue, tels que le pain, dont la consommation ne peut pas facilement se restreindre, qui n'éprouvent pas cette modération dans leur valeur, lorsque leur quantité diminue.

VII. Division du travail. Nous avons vu que, lorsque le luxe augmente, l'homme ne peut satisfaire par lui-même à tous ses besoins. C'est donc une conséquence naturelle des relations commerciales, que chaque individu, pour se procurer toutes les choses qui lui sont nécessaires,

se livre exclusivement à un genre particulier d'exploitation ou de travail : et ce genre exclusif de travail se nomme métier.

Ainsi, le luxe produit la division du travail et donne l'existence aux métiers. Cette division du travail exerce une influence marquée sur la richesse, et les bénéfices sont d'autant plus considérables qu'elle s'étend et s'applique à de plus petits détails. Ils s'accroissent même dans une proportion qui surpasse toute attente. Adam Smith fait mention d'une manufacture d'épingles qui n'employait que dix hommes. Chacun d'eux y était employé à une manipulation différente. L'un déroulait le fil de laiton, l'autre le redressait, celui-ci le coupait, celui-là l'aiguisait en pointe, un autre préparait l'extrémité destinée à recevoir la tête. Smith affirme que ce travail commun de dix personnes donnait par jour douze livres d'épingles de moyenne grandeur, ou plus de quarante-huit mille épingles, la livre en contenant quatre mille. Or chacun de ces dix ouvriers, faisant la dixième partie du travail, est censé avoir fabriqué quatre mille huit cents épingles par jour. Smith observe encore, mais ici son calcul n'est peut-être pas d'une exactitude parfaite, que si, au lieu de séparer les dix-huit opérations qui sont nécessaires pour la fa-

brication d'une épingle, on eût imposé à chacun des ouvriers la tâche de faire une épingle, il ne serait pas sorti par jour cent épingles des mains de ces dix ouvriers, et que le prix des dix épingles faites alors par un ouvrier n'en aurait pas moins dû correspondre à la valeur de ce qu'il consomme par jour, de même que les quatre mille huit cents épingles fabriquées par ce même ouvrier au moyen d'une sage distribution dans le travail.

De cette division du travail résulte principalement l'épargne du temps que l'on perd en passant d'un ouvrage à un autre et en changeant d'outils, la dextérité plus grande qu'acquiert l'ouvrier dans une opération dont il est constamment occupé, et la découverte de méthodes plus simples, d'avantages nouveaux que cette identité d'occupations lui fait trouver.

La division des métiers n'est pas moins avantageuse pour le grand trafic d'échanges qui se fait dans l'univers, que la division du travail pour une fabrique. Plus la prospérité augmente, plus cette division des métiers s'introduit dans les détails et produit un nouveau bien-être. Tout languit où elle est impossible. Elle naît de la multiplicité des échanges, et elle multiplie les échanges. Dans la campagne, le forgeron est

obligé de faire tous les ouvrages en fer qui peuvent y être nécessaires. Dans les villes peuplées et dans les ports de mer, le même travail se répartit entre le cloutier, le serrurier, le maréchal, l'armurier, le tailleur de lime, le forgeur d'ancres, etc., etc. Lorsque les métiers sont encore dans l'enfance, le fabricant est en même temps mercier ou marchand en détail. Il vend lui-même aux consommateurs les produits de sa fabrique: mais, lorsque les manufactures prospèrent, il se borne à fabriquer, il vend en gros aux merciers, et leur abandonne le gain que peut donner le commerce en détail.

Les choses en sont ainsi venues au point qu'il est presque aussi difficile, aujourd'hui, de classer les différents métiers déja existants, que de ranger par ordre, en fait d'histoire naturelle, les divers objets de ses observations.

Aperçu des métiers.

Le tableau suivant des métiers en donnera peut-être un aperçu tel qu'il peut convenir à l'Économie politique.

1° Métiers d'économie rurale et qui s'appliquent à l'exploitation des produits naturels. Ils ont pour objets spéciaux:

a, l'agriculture,

b, l'entretien du bétail,

c, le jardinage,

d, l'économie forestière,

e, la chasse,

f, la pêche,

g, l'exploitation des mines, des tourbes, des carrières, etc.

Les produits de cette classe sont des objets dont tous les hommes ont besoin; et ils ont en conséquence par eux-mêmes une valeur d'usage.

2° Métiers de l'industrie. En retour de services rendus à autrui, les métiers reçoivent, de l'Économie rurale, la portion de produits naturels qui est nécessaire pour les faire subsister. On peut les considérer comme ayant, pour objets spéciaux, le travail en général et le commerce.

Les travaux de l'industrie sont :

a, les travaux que l'on peut qualifier *de pur service*, et qui ont en effet un résultat d'utilité, de service, mais qui ne s'appliquent nullement à la mise en œuvre des productions naturelles. Il faut ranger dans cette classe ceux du fonctionnaire public, du général, du soldat, de l'homme de lettres, de l'artiste, du journalier, du domestique, etc.

b, les travaux *de main-d'œuvre*, qui ont pour objet de préparer les productions de la nature, afin de les rendre propres à différents usages. Lorsque l'ouvrier, tel que le tailleur, reçoit, des personnes qui l'emploient, les matériaux qu'il doit façonner, il n'est alors, à proprement parler, qu'ouvrier; mais lorsque cet homme, ainsi qu'en use habituellement le cordonnier, achète lui-même la matière première pour la travailler et la livrer ensuite à ses pratiques, il doit, sous le premier rapport, être considéré comme marchand.

L'artisan travaille directement pour les consommateurs. Le fabricant ou le manufacturier ne travaille que médiatement pour les consommateurs et immédiatement pour les négociants.

Le prix que les agents de l'industrie reçoivent pour leur travail, s'appelle en général *salaire*. Leurs services sont, pour celui auquel ils sont rendus, une épargne de temps profitable.

Adam Smith distingue le travail de l'ouvrier de celui du domestique, par la qualification de *productif* ou de *non productif* : mais il n'en est pas moins vrai que ces deux espèces de travaux épargnent le temps de l'homme pour le compte duquel ils sont exécutés; et c'est en raison de cela que celui-ci donne un salaire. Nous ne

payons le domestique qui fait nos commissions et bat nos habits, que parce qu'il nous épargne le temps que nous-mêmes serions obligés d'employer à ces occupations. Le menuisier qui nous fait un meuble ne reçoit de nous un salaire, que parce qu'il nous épargne de même le temps que nous perdrions à ce travail.

3° COMMERCE. Les agents du commerce peuvent être considérés comme étant divisés seulement en deux classes.

a, les *commerçants*, dont l'occupation consiste à troquer, à échanger les choses. Ils nous rendent un service essentiel; ils nous procurent notre nécessaire; ils font des provisions, afin de pourvoir à nos besoins, suivant notre desir, en tout temps, en petites ou en grandes quantités. On les appelle *négociants*, lorsqu'ils se font une règle de ne vendre qu'en gros et aux autres commerçants; et *merciers*, *marchands* ou *détaillants*, lorsqu'ils vendent aux consommateurs. Le mot de *marchandise* désigne ce qu'ils nous vendent, et celui de *prix* ce que nous leur donnons en retour.

b, les *rentiers*, qui prêtent certaines choses contre une certaine rétribution. Cette classe comprend non-seulement tous les hommes qui prêtent de l'argent, mais tous ceux qui donnent

à loyer une maison, un bien-fonds, des chevaux, un vaisseau, etc. La chose prêtée, qu'elle consiste en argent ou en autres objets, s'appelle *capital*. La rétribution que le rentier reçoit, en retour de la chose prêtée, s'appelle *intérêt*.

Avant d'entrer dans l'examen des différents métiers, nous devons traiter de la monnaie, ou de l'argent considéré comme mesure générale de la monnaie et moyen universel des échanges.

II.

DE L'ARGENT ET DE LA MONNAIE.

Pour se faire une idée juste de la valeur intrinsèque de l'argent et de son utilité, il faut remarquer quelle est en effet sa double destination. Il est d'abord mesure de la valeur vénale ou d'échange; ensuite, il sert de moyen pour opérer les échanges avec facilité.

I. DE L'ARGENT CONSIDÉRÉ COMME MESURE DE LA VALEUR D'ÉCHANGE. Considérons l'argent comme mesure de la valeur d'échange.

Les hommes ne reconnaissent l'utilité d'une mesure commune, d'un module propre à déterminer et à comparer la valeur des choses, que lorsqu'ils ressentent la nécessité d'échanger la

plus grande partie des objets de leurs besoins. Ce module serait sans application pour des hommes isolés, ou ayant du moins peu d'occasions d'échanges. Chez eux, le troc d'un cheval contre un taureau aura lieu, si le cheval et le taureau, comparés ensemble, ont, pour les parties contractantes, une valeur à peu près égale; et la convention ainsi faite sera la preuve que les choses échangées étaient en effet de même valeur, qu'aucune des parties ne s'est constituée en perte, ni enrichie aux dépens de l'autre. Mais, lorsque les relations sont plus multipliées, lorsqu'on peut avoir un cheval pour un taureau de qualités différentes, on examinera alors la question de savoir s'il y a perte ou gain pour celui qui accepte le taureau en retour du cheval; on examinera s'il ne vaut pas mieux troquer avec une personne qu'avec une autre. Or, le moyen de décider cette question, c'est de comparer les choses à échanger avec un troisième objet. Mon cheval aura plus de valeur que le taureau offert en retour, si une tierce personne me donne pour le cheval plus de blé ou plus de moutons, ou du blé meilleur et des moutons de meilleure qualité, qu'on ne m'en donnerait pour le taureau. Ce troisième objet de comparaison est donc une véritable mesure.

Pour que cette mesure puisse être d'un usage général, elle doit présenter les quatre conditions suivantes : 1° consister en une chose susceptible d'être partagée en quantités plus ou moins grandes. Il est vrai qu'une chose de qualités différentes pourrait aussi servir d'étalon; car je peux demander combien de moutons ou quels moutons on me donnera pour un cheval : mais le degré de la qualité ne peut être déterminé ni saisi aussi facilement que la quantité. 2° Être représentée par une chose d'une utilité générale, du moins dans certains pays et pour un certain temps. 3° Avoir une valeur d'usage et une valeur d'échange : car on ne peut comparer que des choses homogènes; et vouloir vérifier la valeur d'échange sur la valeur d'usage, serait vouloir mesurer la longueur sur le poids. 4° Être d'une nature telle que le prix en soit peu variable; et, pour cela, sa quantité et le besoin de la posséder doivent se trouver toujours dans une proportion à-peu-près semblable.

Toute chose dans laquelle ces propriétés se réunissent peut déja servir de mesure commune, dans un temps et dans un pays déterminés. C'est ainsi que l'on voit les enfants évaluer les choses comparativement à un certain nombre de pommes ou de boules; que, dans la Nouvelle-

Finlande, on la détermine par comparaison avec la morue. Dans nos climats, le blé eût pu être choisi pour mesure commune d'échange, puisqu'il est d'une utilité générale, qu'il peut être divisé en quantités plus ou moins grandes, et qu'il a tout à la fois une valeur d'échange et une valeur d'usage; mais plus d'un obstacle résultent de la trop grande variation des récoltes et du prix des blés, et surtout de la politique des gouvernements relative au commerce des grains.

L'or et l'argent peuvent être divisés en quantités plus ou moins grandes; ils sont devenus d'une utilité générale; ils ne peuvent être exploités qu'avec peine, ce qui leur donne une grande valeur d'échange; enfin, ils n'entrent dans la circulation et ne s'en retirent qu'imperceptiblement. Ils réunissent donc toutes les conditions requises pour une mesure générale de la valeur d'échange: aussi sont-ils devenus un module d'usage universel en Europe. C'est donc, en réalité, comparativement au poids de l'or et de l'argent, que nous apprécions tous les objets; et, quand nous disons qu'une maison vaut vingt-un mille écus, nous énonçons par écu un véritable poids. Nous sommes, en conséquence, obligés de spécifier si ce sont des écus de Prusse ou des écus de Hambourg; car, pour peser trois quarts de livre ou

un marc et demi d'argent, il faut vingt-un écus de Prusse, et seulement dix-sept écus de Hambourg, et par conséquent une valeur de vingt-un mille écus de Prusse n'équivaut qu'à dix-sept mille écus de Hambourg.

Cependant, quelque propres que soient l'or et l'argent pour servir, en Europe et dans ce siècle, de mesure d'échange, ils ne sauraient constituer un module universel pour tous les pays et pour tous les temps, parce que leur quantité et, par suite, leur valeur ne sont pas invariables. Du temps de Charlemagne, trente boisseaux de froment correspondaient à un loth d'argent, aujourd'hui ils équivalent à soixante. Un revenu de deux cents écus valait plus, dans le moyen âge, qu'un revenu de dix mille, de nos jours.

Adam Smith a pensé que, dans un travail purement matériel, qui ne supposerait l'existence d'aucun art, d'aucun talent, tel que celui d'un porte-faix, on pourrait trouver cette mesure générale d'échange, qu'il serait si important de posséder. Ainsi, pour savoir à quel revenu, de nos jours, en Allemagne, équivalait, du temps de Socrate, à Athènes, un revenu de deux cents livres d'argent, il suffirait de comparer le nombre de porte-faix qu'actuellement on peut louer, par jour, pour une livre d'argent, avec le nombre de

porte-faix que, du temps de Socrate, on pouvait avoir, par jour, pour la même somme.

Mais le travail ne présente pas non plus une mesure d'une généralité absolue : car le salaire de l'homme de peine se règle sur ce qu'il consomme dans une journée; et le salaire d'un porte-faix de Hambourg, qui ne peut, en hiver, se passer de chauffage et d'habitation, doit être plus considérable que celui du lazzaroni, à Naples, qui, en raison du climat, n'a besoin ni de l'un ni de l'autre. En général, d'ailleurs, de deux choses contre-échangées, on peut regarder l'une ou l'autre comme prix ou comme marchandise, comme mesure ou comme chose mesurée. Ainsi, lors même que l'on considérerait le travail comme la mesure primitive de toutes choses; comme la valeur du travail, comparé à tout autre objet, n'est pas invariable, on en conclura toujours en définitive qu'une mesure universelle ne saurait être créée que par convention.

II. De l'argent considéré comme moyen universel d'échange. Recherchons, d'une part, pourquoi l'argent est devenu un moyen d'échange, et, d'autre part, pourquoi l'or et l'argent sont les seules choses qui puissent remplir cet objet et servir de monnaie.

Nous avons vu que, lorsque les hommes ne

connaissent pas le luxe, chacun d'eux pourvoit lui-même à ses besoins; mais que, lorsque le luxe a fait quelques progrès, l'homme le plus indigent ne peut se passer du travail d'un grand nombre de mains étrangères. Il ne peut en même temps tisser la toile de ses chemises, la coudre, fabriquer les boutons et le cuir de ses vêtements, et faire ses habits et ses chaussures. La maçonnerie de sa maison a été faite par une personne, et la charpente par une autre. Le cultivateur, le boulanger, le boucher, le brasseur, le menuisier, le potier et beaucoup d'autres artisans lui sont indispensables. Il doit par conséquent se procurer le travail et la chose d'autrui, en donnant en échange les travaux qu'il est en état de faire et les objets qui lui appartiennent.

Pour opérer ces échanges, il faut trouver quelqu'un qui possède ce qui nous manque et qui manque de ce que nous possédons.

Ce furent, dit-on, les Phéniciens qui inventèrent le commerce. Remontons donc à l'origine de ce peuple, et considérons son commerce naissant. Représentons-nous un Phénicien traversant la mer avec une charge de bois de cèdre, et se rendant en Égypte pour l'échanger contre du blé. Il y trouve un homme possédant du froment et disposé à lui en céder, mais cet homme

demande en retour des chevaux et non du bois. Le Phénicien est donc obligé de chercher un autre homme qui possède aussi du froment et qui ait en même temps besoin de cèdre. Il cherche vainement, et cependant il a le besoin le plus urgent de se procurer du froment. Alors, il s'efforce de l'obtenir à crédit, en promettant de donner plus tard la chose que le possesseur du froment demande en retour, par exemple, des chevaux. Mais il trouve ensuite tout autant de difficultés à rencontrer un homme disposé à céder des chevaux pour du bois de cèdre : et il y a lieu, d'ailleurs, de présumer qu'il prendra moins de peine pour trouver des chevaux afin de payer son créancier, qu'il n'en a pris d'abord pour se procurer du blé qui lui était personnellement nécessaire; car il importe plus à l'homme de satisfaire ses propres besoins que de remplir ses promesses.

La confiance du vendeur étant donc trompée quelquefois, celui qui avait été abusé dut demander des sûretés, lorsque l'on vint chercher chez lui des marchandises à crédit. Mais quelles sûretés offrir dans ces temps d'ignorance? Les cautions n'étaient pas toujours à la portée des parties contractantes, et les hypothèques étaient inconnues. Le moyen le plus naturel, le seul

même qui fût praticable, était de donner des gages.

Les gages mêmes n'étaient pas sans difficultés quant à la nature et au choix des objets. 1° L'objet est trop sujet à dépérir. La viande, par exemple, est dans ce cas, et elle ne pouvait offrir aucune sûreté. 2° Sa conservation, telle que celle du bétail, exige trop de soins et de frais. 3° Il n'est pas d'une valeur assez générale, et le créancier peut craindre qu'un tiers ne le retire pas de ses mains, si le débiteur ne le fait pas. 4° Il ne peut être facilement divisé, ou ses parties ne sauraient être réunies. Il ne représente donc pas exactement, par sa quantité, la valeur dont il doit répondre, de sorte qu'au grand préjudice du débiteur ou du créancier, il a plus ou moins de prix que la dette.

L'un de ces inconvénients se rencontre dans presque toutes les choses matérielles : et si le blé n'a pas le premier, le troisième et le quatrième; le second, c'est-à-dire celui qui résulte de la difficulté de la conservation, y est inhérent au plus haut degré.

Les métaux seuls, et surtout l'or et l'argent, n'ont point tous ces inconvénients. 1° Ils sont indestructibles; le feu même ne saurait les anéantir. 2° Ils peuvent se conserver avec d'autant plus

de facilité qu'en petite quantité ils suffisent pour représenter une grande valeur : ce qui a lieu, non parce qu'ils sont rares, car il existe des objets plus rares et dont la valeur n'approche pas cependant de celle de l'or et de l'argent ; mais parce qu'ils coûtent beaucoup à exploiter. En effet, il faut faire entrer dans la valeur de l'or ou de l'argent exploité les frais d'exploitation de la mine, les frais de consommation des mineurs depuis l'établissement de la fouille jusqu'au moment où le minerai est porté à la forge, les frais de la charpente, de la fonte, les frais de consommation des fondeurs, etc., etc. Les métaux communs ont moins de valeur, spécialement parce qu'ils coûtent moins à exploiter. 3° Dès que les hommes apprennent à connaître les besoins du luxe, l'or et l'argent acquièrent une valeur universelle. Ils charment l'œil par leur éclat; ils sont, plus que toute autre matière, susceptibles de recevoir un poli fin et durable; et voilà pourquoi on en fait de la vaisselle, on en décore les meubles et les vêtements. Le philosophe lui-même ne dédaigne pas de les voir briller sur ses livres. Le sauvage seul n'en fait aucun cas. 4° De plus, ils ont la propriété d'être divisibles à l'infini, en parties homogènes et qui peuvent être réunies par la fusion. Par consé-

quent, ils sont susceptibles de représenter avec exactitude la valeur dont ils répondent, et il n'est pas nécessaire d'en remettre au créancier une quantité qui excède la dette.

C'est par ces motifs que l'or et l'argent deviennent partout les gages les plus recherchés.

L'or et et l'argent représentant exactement la valeur dont ils répondent, le débiteur ne craignit plus que le créancier aliénât le gage; il n'eut même plus intérêt à le retirer. Le créancier put le donner directement à un tiers, celui-ci à un autre, et ainsi de suite. Le gage circula de main en main, personne ne songea à le reprendre, et, par-là, il devint monnaie, moyen d'échange, gage universel.

L'argent, en tant que monnaie ou moyen d'échange, est une chose généralement donnée en gage pour garantir la valeur d'objets ou de travaux échangés; et cela, sous la condition que le dépositaire aura la faculté de l'engager directement à un tiers. La circulation de l'argent est, par conséquent, un engagement successif de ce métal. Si nous regardons celui que nous recevons en paiement plutôt comme une propriété que comme un gage, c'est en raison de cette faculté de l'engager nous-mêmes ultérieurement et sur-le-champ. Mais il est si évident que l'ar-

gent monnayé conserve toujours la nature du gage que, comme tel, il n'a de prix qu'autant que l'on s'en défait. Sa destination est d'être dépensé; il n'en a point d'autre. Nous ne le recherchons pas pour lui-même, mais pour les objets qu'il sert à nous procurer.

L'argent, en tant que monnaie, ne peut être suppléé par aucune autre matière. Ce n'est pas la seule convention des hommes, mais la nature même de la chose qui a fait préférer le métal pour un tel objet. Le papier-monnaie n'est, au contraire, qu'une simple obligation; et la monnaie métallique l'emportera toujours sur la monnaie de papier, autant que le gage l'emporte sur l'obligation.

L'or et l'argent sont toujours une véritable marchandise; et il s'en faut bien que ce soit, comme on l'a cru, une proposition trop hardie d'avancer qu'ils peuvent quelquefois être considérés comme tels.

De simples coquilles appelées *cocories*, et qui n'ont aucune valeur intrinsèque, tiennent lieu de monnaie aux nègres de l'Afrique; on en a conclu que, dans l'enfance des sociétés civiles et pendant un long espace de temps, ces coquilles ont servi de moyen universel d'échange. Mais il est douteux que l'homme, cessant d'être sau-

vage, ne sache pas bientôt distinguer dans les échanges l'apparence de la réalité. Les coquilles, il est vrai, ont été des parures; mais dès qu'elles se sont multipliées au-delà de l'utilité dont elles étaient pour cet usage, leur valeur n'a pu se soutenir. Au surplus, on ne supposera pas, si on lit attentivement l'histoire, que les hommes soient parvenus à la civilisation, en partant d'un état absolu de barbarie et d'ignorance. Au contraire, tout perfectionnement semble n'être qu'un retour à un état antérieur de civilisation, et la barbarie, le dernier degré d'avilissement dans lequel l'homme a pu tomber. Chez les sauvages, on aperçoit les traces d'une civilisation première, et des usages qui seraient inexplicables si on ne les regardait comme les derniers monuments d'un siècle éclairé. Le squelette seul s'est conservé, les autres parties ont été consumées et détruites dans la nuit des temps. Les *cocories* peuvent donc être considérées aussi comme un témoignage d'une ancienne civilisation. La force des circonstances les aura fait substituer aux métaux, ainsi qu'elles y ont fait substituer parfois le papier-monnaie. Les nègres qui s'en servent ne seraient-ils pas originaires de pays plus civilisés dans lesquels l'usage de ces *cocories* se serait plus anciennement introduit, tels que quelques

îles des Indes orientales, d'où l'on sait que vient cette sorte de coquillage?

La monnaie métallique, tant qu'elle conserve la forme et le caractère de monnaie, circule perpétuellement comme gage; et ce gage n'est définitivement soldé et retiré que lorsque quelqu'un le met à la fonte pour en faire un autre emploi.

On commença par peser l'or et l'argent. C'est ainsi qu'Abraham en usa pour payer le prix d'un champ. (I. *liv. de Moïse*, 16, 23.) Mais cette méthode donnait trop de prise à la fraude : car on pouvait aisément falsifier le poids ou le métal, en l'alliant, par la fusion, et d'une manière imperceptible, avec un autre métal.

On en vint donc à revêtir des morceaux d'or et d'argent d'une marque authentique de leur poids et de leur titre, et on leur donna une forme particulière, afin d'empêcher qu'on ne les rognât. Ce sont ces morceaux d'or ou d'argent que l'on a appelés *argent monnayé* ou *monnaie*. Ainsi, monnayer des pièces signifie imprimer, sur des morceaux d'or ou d'argent, l'indication de leur poids et de leur titre. En lui-même, le monnayage n'est pas une prérogative de la couronne. Tout sujet serait en droit de monnayer, en s'astreignant toutefois à n'empreindre sur les pièces que son nom ou son cachet. Mais au souverain seul

appartient le droit de battre monnaie sous son nom, sous son type et son sceau. Le sujet qui frapperait des pièces de monnaie sous le type du souverain serait, par cela même, coupable de fraude : car le souverain, sur son honneur, garantit la finesse et le poids de la monnaie frappée en son nom; et le sujet qui, sans autorisation spéciale, marquerait des pièces au coin du chef de l'État, lors même que ces pièces seraient d'un bon aloi, blesserait l'honneur du souverain, empiéterait sur ses droits, et tromperait d'ailleurs le public en lui donnant à croire que le prince en garantirait le titre et le poids.

Il serait naturel que le nom des monnaies fût celui de leur poids; et c'est ce qui se pratiquait autrefois. Les Israélites avaient des sicles; les Grecs, des talents, des mines, des drachmes; les Romains, des as; aujourd'hui, les Français et les Anglais ont des livres ou des francs; les Allemands, des marcs : tous noms exprimant originairement le poids des monnaies. La livre de France et d'Angleterre était de vingt *loths;* le marc allemand contenait et contient encore seize *loths*. Le *loth* était appelé *solidus*, dont on a fait, dans la suite, *sou* et *scheling*.

Mais, dans des temps de détresse et de pénurie d'argent, les gouvernements recoururent

à la commode ressource d'altérer les monnaies. Cet abus devint presque général et par la facilité de le commettre, pendant quelque temps, sans qu'on s'en aperçût, et par la fausse politique des financiers, qui, en demandant ouvertement des impôts lorsque les besoins de l'État l'exigeaient, craignaient d'appeler sur leurs opérations le blâme, que peut-être elles méritaient d'ailleurs. La République romaine en donna le dangereux exemple. Depuis, et peu à peu, on altéra tellement l'aloi des monnaies, qu'en Allemagne le marc, qui pesait originairement seize loths d'argent, ou autant que quatorze écus de Prusse, ne pèse plus aujourd'hui que seize schelings; et ces seize schelings ensemble ne pèsent pas un demi-loth, quoiqu'un scheling seul dût équivaloir à un loth entier. C'est pour parvenir à ce but que les gouvernements préférèrent donner aux monnaies des noms qui écartassent toute idée de leur poids. Ainsi, les écus prirent bientôt leurs noms du lieu où ils furent frappés. Quant au nom de *gros*, il fut mis en usage lorsqu'au lieu de pièces anciennes fort légères, appelées *bracteatæ*, on en frappa de plus grosses que l'on appela en latin *nummos grossos*. De cette manière, les hommes en général et la plupart des financiers mêmes, oublièrent en effet

que l'argent monnayé n'est autre chose qu'un poids de métal.

Une chose conduisit naturellement à l'altération des monnaies. On s'aperçut qu'il y avait de l'inconvénient à fabriquer la monnaie avec toute la finesse possible, c'est-à-dire, avec un métal sans mélange et dans toute sa pureté. Pour y pourvoir, on allia l'or et l'argent avec des métaux plus communs : on espéra, d'ailleurs, empêcher par-là qu'on ne rognât les pièces trop fines, et prévenir cette fraude qui consiste à fondre les pièces du meilleur aloi, pour émettre à la place des pièces défectueuses.

Cette union de plusieurs métaux ou demi-métaux par la fusion est ce qu'on appelle *alliage*. Le cuivre sert d'alliage à l'argent (on l'appelle *alliage rouge*); l'argent sert d'alliage à l'or (on l'appelle *alliage blanc*).

La proportion d'après laquelle un État fabrique sa monnaie s'appelle le *titre*. Le titre comprend l'*aloi*, le *denier de loi*, et le *fin* de la monnaie.

L'*aloi* est le poids de chaque pièce monnayée. On le détermine, en Allemagne, d'après le marc de Cologne, qui contient seize loths et pèse 4,864 as de Hollande; en Angleterre, d'après la livre du poids de Troyes, de 7,766 as de Hollande; en

France, d'après le marc du poids de Troyes, de 5,094 as de Hollande. On se sert, en outre, du grain de poids de marc, qui est un petit poids d'après lequel on établit la proportion des espèces, et dont 65,536 forment le marc de Cologne.

Un écu de Prusse actuel a 463 as de Hollande, ou un peu plus d'un loth et demi, le loth évalué à 304 as.

Le *denier de loi* est la proportion qui existe entre le métal pur et son alliage. En Allemagne, on détermine le denier de loi de l'argent d'après les loths du marc de Cologne; de manière que l'argent est dit à dix deniers et douze grains, lorsqu'il contient deux loths d'alliage et quatorze loths d'argent, le loth à dix-huit grains. On évalue le denier de loi de l'or par carats. Le marc est divisé en vingt-quatre carats, et le carat en douze grains; de sorte que l'or au vingt-unième carat contient dans un marc vingt-un carats d'or et trois carats d'alliage.

De nos jours, l'écu de Prusse est à neuf deniers; une pièce de huit gros est à sept deniers et douze grains; le frédéric d'or, à vingt-trois carats et sept grains; les ducats de Hollande, à vingt-trois carats et sept grains.

Le *fin*, ou le *denier de fin*, est le poids de métal pur contenu dans une pièce de monnaie.

Un écu de Prusse contient, dans son aloi de 463 as, 347 as de fin.

L'ouvrier le plus habile ne pourra jamais, en fabriquant la monnaie, suivre, avec une exactitude parfaite, les trois règles ou proportions de l'aloi, du denier de loi et du denier de fin. De légères différences, de petites déviations, entre les différentes pièces, sont inévitables; mais on a adopté pour ces trois règles un *maximum* et un *minimum*, que les monnayeurs ne doivent pas dépasser. C'est ce qu'on appelle le *remède;* il peut être d'un à deux as dans l'aloi et dans le denier de fin, et d'environ un ou deux grains dans le denier de loi. L'essai des pièces est fait par des hommes qui prennent le nom d'*essayeurs*, et dont l'emploi est spécialement d'avoir l'œil à l'observation du *remède.*

Il résulte des considérations qui précèdent, que tout *Hôtel des monnaies* doit être regardé comme une fabrique. L'orfèvre travaille l'argent pour en faire de la vaisselle; la cour des monnaies est un atelier monétaire, où l'argent est mis en œuvre et converti en espèces. Il importe peu que l'on y fabrique de la monnaie ou toute autre chose. Or, l'orfèvre se fait rembourser, non-seulement la valeur de l'argent brut ou le prix d'achat, mais encore la façon ou le salaire de son travail; et la

cour des monnaies est pareillement en droit de se faire payer un salaire, indépendamment du prix de la matière brute. Nous désirons avoir l'argent sous la forme de monnaie; comme tel, il a pour nous plus de valeur, et quiconque la lui donne mérite un salaire. Ce salaire s'appelle le *prix du monnayage :* on le prélève en mettant les pièces de monnaie dans la circulation pour une valeur qui excède un peu leur valeur métallique. En Prusse, ce prix du monnayage revient à quatre gros par marc (le marc à quatorze écus), y compris les frais qu'il en coûte pour opérer l'alliage.

Les hôtels des monnaies, ainsi que toute autre fabrique, peuvent faire eux-mêmes leurs acquisitions de métal, le travailler, et en émettre les pièces manufacturées pour leur propre compte; ou bien ils peuvent attendre que les particuliers leur apportent de l'argent brut pour en fabriquer de la monnaie, et ne travailler que d'après ces commandes.

Une erreur bien funeste était de croire que la prérogative qu'a la couronne de battre monnaie, entraînait avec elle le droit de hausser arbitrairement le prix du monnayage. Tout a ses règles, et le prix des choses est astreint à de certaines limites. Qu'un orfèvre demande un prix exorbi-

tant pour la façon qu'il doit donner au métal, personne ne le lui paiera; on ne lui donnera que le modique salaire établi par la concurrence des ouvriers. L'administration des monnaies n'est pas, il est vrai, contenue, comme l'orfèvre, par aucune concurrence; mais, si elle touche un trop haut prix de monnayage, elle fera proportionnellement renchérir le prix de toutes choses. Si on hausse le prix du monnayage dans la proportion d'un quart de la valeur métallique, toutes les marchandises enchériront d'un quart; car le marchand, qui vendrait un article de commerce pour un écu, et par conséquent pour 1 1/2 loth d'argent, ne s'accommodera pas d'un moindre prix. Et si, pour prélever le prix du monnayage, l'écu a été rendu plus léger en proportion d'un quart ou de trois huitièmes de loth; si le 1 1/2 loth d'argent que le marchand veut avoir pour sa marchandise ne se trouve plus dans l'écu, mais seulement dans un écu et huit gros de la monnaie nouvelle, le marchand exigera un écu et huit gros pour sa marchandise. Il ne peut pas en être autrement; car qui pourrait faire le trafic d'un objet qu'il serait obligé d'acheter pour 1 1/2 loth, et de vendre pour 1 1/8 de loth?

Le prix du monnayage fixé en Prusse de ma-

nière à ce qu'un poids d'argent, qui n'a qu'une valeur de treize écus et vingt gros, entre dans la circulation pour quatorze écus, me paraît assez raisonnable. Mais l'Angleterre ne prélève aucun prix de monnayage. Elle fabrique la monnaie sans en retirer le moindre gain, de sorte que, dans ce pays, on peut fondre la monnaie sans perte.

L'or, aussi bien que l'argent, est en usage comme monnaie : voilà ce que l'expérience nous apprend. Cependant un auteur a soutenu récemment que l'or n'est qu'une marchandise, et que l'argent seul peut être considéré comme monnaie. Sans doute l'or, ainsi que l'argent, est une marchandise ; et il faut même qu'il en soit une pour qu'il puisse avoir valeur et cours comme monnaie : car qui accepterait dans le commerce un objet en échange, si cet objet ne pouvait jamais être une marchandise? D'ailleurs, que l'on mette une chose, quelle qu'elle soit, en opposition avec elle-même, elle sera toujours censée marchandise, lorsqu'on s'en servira pour son usage personnel ; et monnaie, lorsqu'on l'emploiera comme moyen d'échange. Ainsi, les pièces d'or qui, comme les pièces d'argent, servent de moyens d'échange, sont, comme ces dernières, tout à la fois monnaie et marchandise.

Si l'or est plus cher que l'argent, c'est que l'exploitation de l'un entraîne plus de frais que l'exploitation de l'autre; et, avant la découverte du Nouveau Monde, l'exploitation de l'argent, comparativement à celle de l'or, dut coûter plus qu'aujourd'hui. C'est du moins ce qui est à présumer : car, chez les Romains et dans le moyen âge, il ne fallait que huit à neuf livres d'argent pour équivaloir à une livre d'or; et, de nos jours, il faut jusqu'à treize et demie et quinze livres d'argent pour correspondre à la valeur d'une livre d'or. Ce sont les mines du Pérou qui ont d'abord et principalement répandu des masses considérables d'argent en Europe.

Il ne disparaît réellement de la circulation que l'or et l'argent engloutis dans la mer ou perdus par le frottement; et il est probable que ce que l'on a reproduit jusqu'à présent de ces deux métaux excède ce qui s'en est perdu. Ainsi, quoiqu'on ne puisse déterminer au juste quelle sera, dans l'avenir, la quantité relative de ces deux métaux et leur rapport avec le prix des choses, on peut néanmoins regarder comme certain que, dans les siècles qui suivront immédiatement celui-ci, la quantité de ces deux métaux ira toujours en augmentant, et qu'en conséquence leur prix tombera.

LIVRE DEUXIÈME.

DES PROFESSIONS EN GÉNÉRAL, ET DES DIFFÉRENTS GENRES DE PROFESSIONS.

I.

DES PROFESSIONS EN GÉNÉRAL.

Avant d'entrer dans l'examen des différents genres de professions sous le rapport de l'économie politique, avant d'approfondir ce qui les concerne en particulier, je crois devoir présenter quelques considérations générales et qu'il importe de ne point oublier.

I. TOUS LES PAYS NE SONT PAS PROPRES AUX MÊMES PROFESSIONS. L'homme d'état se croit obligé d'accorder à toutes les professions une égale protection; il emploie sa science, il met sa gloire à les faire prospérer toutes. Cependant, sans connaître à fond les particularités relatives aux différents métiers, et les difficultés contre lesquelles ils ont à lutter, il est facile de comprendre qu'ils ne peuvent pas arriver tous indifféremment, dans un même pays, à un même degré de prospérité. On ne proposera pas, sans doute, de créer une

branche nouvelle d'industrie en Allemagne, en y faisant venir le sucre et le café dans des serres; et ce, pour le plus grand avantage des consommateurs. Relativement aux produits manufacturés, il existe pareillement des difficultés de nature à entraver l'industrie. Fabriquera-t-on du vinaigre en Suède? ou fera-t-on venir, de Russie en Allemagne, des œufs d'esturgeon ou d'acipe pour y faire du kaviar?

C'est l'expérience qui nous apprend quels sont les métiers qui peuvent prospérer dans un pays, et les obstacles qui s'opposent au développement de chaque branche d'industrie. Mais pour qui les leçons de l'expérience sont-elles sensibles? Bien moins pour les gouvernements que pour le propriétaire et pour le fabricant, directement intéressés dans une entreprise, et par cela même aptes à en apprécier les avantages et les difficultés.

Cette considération devrait donc suffire pour que tout gouvernement, auquel on demande d'accorder une protection particulière à un genre d'industrie, examinât mûrement et avec une sorte de défiance si la faveur sollicitée aura assez de puissance pour vaincre les obstacles qu'opposent la nature et les relations existantes. Par la suite nous rechercherons quels sont ces divers obs-

tacles qui s'opposent au développement de chaque branche d'industrie.

II. Les professions ne prospèrent que par la justice et la liberté. Avons-nous besoin de rappeler que partout où la sûreté individuelle est sans garantie, l'industrie est inactive et sans vie? On sait assez que le despotisme a appauvri, autant que la beauté du climat et la fertilité du sol ont pu le permettre, les contrées autrefois si riches de l'Asie-Mineure et de la Grèce. Que ne seraient pas ces contrées sous un gouvernement protecteur de la sûreté et de la liberté individuelles! Lorsque l'arbitraire peut à tout instant dépouiller l'homme du fruit de son travail, comment prendrait-il la peine d'acquérir? Comment, sous un gouvernement despotique, tout ne languirait-il pas dans la paresse et la misère? Un individu parvient-il, par l'exercice d'une industrie cachée, à se procurer quelque gain? il l'enfouit aussitôt, dans la crainte d'exciter l'avidité du pacha et de ses délégués. Le possesseur de ce capital enseveli n'ose le prêter à son voisin, pour l'employer dans son commerce, étendre ce commerce et le faire prospérer.

On voit, par-là, combien sont bornées les vues d'un gouvernement despotique, où toutes les lois de la justice ne sont pas garanties. Si les

exactions d'un despote peuvent arracher d'un pays quelques millions; sous un gouvernement sage, dans un état de liberté, ce même pays en produirait mille fois davantage.

III. Le bénéfice que fait un citoyen profite a tous les autres. La plus douce satisfaction qu'un prince puisse éprouver, c'est de voir ses sujets accroître progressivement leur aisance et assurer celle de leurs enfants, par le travail. Or, plus un métier profite à celui qui l'exerce, plus il atteint ainsi son but, et plus il prospère. Et, sous le règne de la liberté, un bienfait admirable de l'ordre social, c'est que, par un enchaînement vraiment merveilleux, le succès, la fortune de l'un, loin de porter préjudice à la fortune des autres, lui est au contraire favorable. Car, lorsque tous les membres d'une société peuvent librement exercer leur industrie, comment l'un d'eux s'enrichirait-il au détriment d'autrui? Nul ne peut gagner dans la profession qu'il exerce, qu'autant qu'il est utile par cette profession à ses concitoyens; et ceux-ci n'ont recours à lui, que parce qu'ils en retirent de leur côté un avantage réel. Au contraire, lorsqu'un absurde système de banalité investit quelques privilégiés du droit exclusif de pourvoir à tous les besoins des autres habitants du pays, de s'en-

richir sans peine à leurs dépens, indubitablement ceux-ci s'appauvrissent.

IV. Sous le règne de la liberté, toute prépondérance trouve en elle-même son contrepoids. Lorsque le commerce est libre, nul bénéfice ne s'accroît outre mesure : car, si celui qui résulte d'une profession dépasse les justes bornes, il ne tarde pas à rencontrer un contrepoids dans la concurrence que l'appât du gain y établit. En cette matière, on peut le dire, le flux est suivi du reflux; et cependant, pour peu qu'il soit utile, un métier ne tombera jamais entièrement; les bénéfices qu'il offre diminuent-ils, la concurrence diminue de même, et l'équilibre s'établit.

Les métiers, du reste, se perfectionnent d'autant plus et les hommes qui les exercent jouissent d'une considération d'autant plus solide qu'ils sont moins exposés aux chances fortuites de bonne ou de mauvaise fortune, et que la prospérité de leur commerce est le résultat d'une marche régulière, d'une progression lente et uniforme. On pardonne difficilement aux hommes qui s'enrichissent ou qui s'appauvrissent trop subitement. Ces grandes et rapides fortunes, lors même que leur source honteuse reste ignorée, contrastent si visiblement avec le mérite de ceux qui les possèdent, qu'on

est bien forcé du moins de les attribuer au pur hasard ; et si, surtout à la suite d'une guerre ou de toute autre calamité publique, quelques fournisseurs avides se sont ainsi enrichis, ils n'en sont que plus généralement haïs et méprisés.

V. Dans toutes les professions, les grands bénéfices ne résultent que des petits. En thèse générale, et d'après la marche ordinaire des choses, c'est d'une foule de petits gains dus à une activité persévérante, à une attention soutenue, que se forment les grands bénéfices des professions commerciales. Aussi, toutes ces professions exigent-elles une suite non interrompue de travaux et de soins, un esprit d'ordre rigide et descendant jusque dans les plus petits détails. Et tel négociant qui sacrifiera généreusement plusieurs milliers de francs, soit pour servir sa patrie, soit pour venir au secours des malheureux, ou même pour traiter ses amis, ne négligera pas le recouvrement de quelques modiques sommes ; car ces modiques sommes sont la source des sommes plus considérables que ses caisses renferment. La bienfaisance et l'exercice de son état sont deux choses distinctes, qu'il doit savoir régler consciencieusement, mais avec discernement.

A cet esprit d'ordre qui pénètre jusque dans

les détails, le négociant doit allier des vues assez étendues pour apercevoir le but et ne pas l'abandonner. Il ne doit pas se laisser dominer par l'appât des petits profits du moment, au point de leur sacrifier les grands bénéfices que peut lui procurer l'avenir.

Du reste, tout cela est peu susceptible d'être enseigné; moins peut-être que le commerce du monde ou le talent d'élever la jeunesse. Le commerce, aussi bien que les sciences et les arts, exige une sorte de vocation naturelle, une disposition pour ainsi dire innée, que la pratique développe et à laquelle la routine ne peut que très-imparfaitement suppléer. Mais ce qu'il importe d'apprendre, ce que l'expérience a mille fois démontré, c'est que le sentiment du devoir et l'honnêteté assurent, dans cette profession honorable, des succès durables que la ruse et la finesse ne sauraient jamais procurer.

VI. Un homme travaille mieux pour lui-même que pour le compte d'autrui. Les princes et les hommes d'état devraient bien se pénétrer enfin d'une vérité trop méconnue : c'est que les hommes ont beaucoup plus d'activité et de zèle, lorsqu'il s'agit de leurs propres intérêts, que lorsqu'il s'agit des intérêts d'autrui. Cette vertu qui consiste à faire pour un ami autant que pour

soi-même, est peu commune dans le monde; mais il est beaucoup plus rare encore d'y rencontrer des gens qui agissent avec désintéressement, en travaillant pour le compte de personnes auxquelles ils ne tiennent par aucun lien d'amitié.

Après la guerre de Sept-ans, le roi de Prusse, Frédéric II, créa des compagnies ou sociétés en commandite, qu'il dota de capitaux considérables. Bientôt ces sociétés furent ruinées sans avoir éprouvé de grands revers. Pour mettre à couvert leur responsabilité, les directeurs observaient rigoureusement les statuts et les formes prescrites; mais de semblables instructions peuvent-elles suppléer, donner, ni même exiger la dextérité et l'adresse nécessaires! Une perte pouvait être évitée par une mesure que tout homme sur qui elle serait tombée aurait prise infailliblement; mais cette mesure pourra manquer son but; mais elle sort des règles ordinaires; mais l'heure fixée pour le travail est révolue. Tout en faisant ces réflexions, le directeur quitte son bureau ou son comptoir, et il se console par l'idée que quelques écus de plus ou de moins sont d'un modique intérêt pour un état ou pour un roi. Ce facile moyen de consolation peut causer de grandes pertes dans le cours

d'une année, et peu d'années suffiront peut-être pour qu'il entraîne la ruine entière d'une société ainsi constituée. Voilà comment en effet de grandes sociétés de commerce ont offert l'exemple de capitaux considérables ne rapportant qu'un très-mince bénéfice.

A une époque plus récente, la compagnie maritime établie en Prusse ne produisit qu'un bénéfice de cinq pour cent. Cet intérêt aurait été le résultat d'un simple prêt dans lequel le capital n'aurait couru aucune des chances aventureuses du commerce maritime. Mais quel excédant d'intérêt n'eût pas acquis un simple négociant favorisé des mêmes priviléges que la compagnie!

En conséquence, tout homme qui entendra l'exercice d'une profession commerciale se gardera bien de l'étendre à tel point qu'il ne lui soit plus possible de faire porter son examen et son contrôle jusque sur les détails. Il ne dispersera pas non plus son capital et son activité sur une foule d'affaires de nature diverse. Un fabricant, par exemple, agit avec peu de sagesse, s'il se charge en même temps de plusieurs genres de fabrication; et avec encore moins de raison, s'il sollicite près du gouvernement quelque privilége, quelque franchise. Quelque caché

que soit son jeu, son but est de tromper la société et le gouvernement.

VII. Le travail le plus cher est celui d'un esclave. Il résulte encore de ce qui précède que, pour exercer en grand et avec succès une profession industrielle, il importe d'unir, d'enchaîner en quelque sorte l'un à l'autre l'intérêt du propriétaire et celui des ouvriers qu'il emploie: Si l'on veut fixer trop bas le prix de la main-d'œuvre, on n'en obtient qu'un mauvais travail; et ce travail, en raison de sa qualité, est toujours cher. Aussi n'est-il pas, par exemple, de travail plus cher que celui d'un esclave. Dans son Traité d'Économie politique, M. Say remarque que, dans les îles françaises des Indes occidentales, il en coûte moins, à la vérité, pour acheter et entretenir un esclave que pour payer le salaire d'un journalier de condition libre. Mais il faut considérer que, dans ces pays, tous les planteurs sont dans l'usage d'employer des esclaves, que les journaliers libres y sont très-rares, et que, par conséquent, ils peuvent élever le prix de leurs journées. Il est, d'ailleurs, assez naturel que l'homme libre veuille, en travaillant, se procurer les moyens d'être mieux vêtu et mieux nourri que ne l'est un esclave. Mais aussi le travail de l'homme libre n'est-il pas de beau-

coup préférable à celui de l'esclave? Deux journaliers du comté de Middlesex, fauchent par jour autant de foin que six serfs russes; et, malgré la cherté des vivres en Angleterre et leur bas prix en Russie, une quantité de foin qui coûte à un propriétaire anglais un demi-coper (*) par jour, reviendrait, pour un seigneur russe, à trois et quatre copers. C'est surtout par le travail que l'esclave néglige de faire, qu'il devient onéreux au maître.

De ces considérations générales, passons, maintenant, à l'examen particulier des différents genres de professions en particulier.

II.

DES DIFFÉRENTS GENRES DE PROFESSIONS.

1°. *Économie rurale.*

I. L'AGRICULTURE EST LE FONDEMENT DE LA SOCIÉTÉ ET DE LA CIVILISATION. On a placé l'agriculture au premier rang de tous les arts. En effet,

(*) Le coper ou copeck russe, équivaut environ à un sol et un denier.

c'est en cultivant la terre que l'homme a acquis sur la terre un droit de propriété légitime et véritable ; et c'est ce genre de propriété qui l'a porté à adopter un domicile fixe, sans lequel il ne pouvait jouir de la sécurité nécessaire pour la culture des autres arts.

Dans la classe commune de la société, l'homme encore a pour le pain une vénération en quelque sorte superstitieuse. S'il le laisse tomber, il s'empresse aussitôt de le relever, en faisant cette réflexion, que le pain est le don de Dieu ; et cette vénération peut être considérée comme un témoignage que l'agriculture a été le point de départ de toute civilisation, et que le berceau des sciences remonte à la naissance des premiers épis de blé.

Le blé peut d'autant plus être considéré comme un présent du ciel, que ni les relations historiques, ni les recherches des savants, ne nous ont fait connaître la première époque de l'art de le cultiver. Nulle part on ne nous montre le blé venant de lui-même et sans culture. On a dit, cependant, qu'autrefois il croissait naturellement dans la Sicile ; mais cette assertion peut être réfutée par cette seule réflexion, qu'en un pays si peuplé, si renommé pour la fertilité de son sol, la main de l'homme pouvait avoir répandu, par

hasard, assez de grains pour que l'on pût penser ensuite qu'une partie était venue naturellement. Quelques personnes ont avancé aussi qu'on trouvait du seigle sauvage au pied du Caucase; mais la plupart des voyageurs affirment, au contraire, que le seigle ne peut supporter le climat de ce pays, et que, par ce motif, on ne l'y cultive même pas. Enfin, on a prétendu que le blé venait des Indes, mais rien n'atteste qu'il y croisse sans culture. L'existence du blé est donc aussi la preuve d'une ancienne civilisation de nos pères. Après en être déchus, leurs descendants y tendent de nouveau.

Ainsi, on peut déja entrevoir, et nous le reconnaîtrons mieux encore par la suite, que l'agriculture est le premier fondement de toute industrie.

Il faut entendre ici, par agriculture, tout ce que nous avons compris précédemment sous le nom d'Économie rurale, et par conséquent non pas seulement l'agriculture proprement dite, mais encore le jardinage, l'entretien du bétail, l'économie forestière, la chasse, la pêche, les mines, et généralement toute exploitation immédiate des productions de la terre. Mais, pour considérer et apprécier, sous le rapport de la richesse nationale, le bénéfice provenant de ces diverses bran-

ches de l'économie politique, l'agriculture proprement dite, comme la principale et la plus compliquée, nous servira de type; et ce que nous en aurons dit pourra s'appliquer par la suite aux autres branches.

II. LA PROPRIÉTÉ DE LA TERRE S'ACQUIERT PAR LA CULTURE ET LE TRAVAIL. Les hommes ayant incontestablement un droit égal à la jouissance des productions brutes de la nature, on ne peut se faire une idée juste de la propriété, qu'en la considérant comme la conséquence du travail appliqué à quelqu'une de ces productions naturelles. Sans doute, les hommes ont un droit égal sur la matière; mais la forme nouvelle qu'un être raisonnable lui donne est sa création, sa chose, sa propriété ; elle lui appartient autant que sa personne même ; elle est inviolable comme sa liberté. Ainsi, ce n'est pas l'abus de la force, mais le travail, qui a donné naissance au droit de propriété.

La propriété du sol n'a pas non plus d'autre origine. C'est par les travaux qu'exige sa culture, c'est en arrosant une prairie, en labourant un champ, en l'entourant de palissades, que l'homme en a fait sa propriété. L'union d'un grand nombre de propriétés particulières ainsi acquises a formé le territoire national, et c'est à cette union que

l'on peut attribuer la cause première de la société. L'agriculture est donc le fondement de cette société et de sa législation. Elle est aussi la base de son économie politique; et cet ouvrage le démontrera.

III. Avances que l'agriculture exige. Tout commencement d'agriculture suppose la propriété antérieure d'objets mobiliers sans lesquels la terre ne peut être cultivée, et des soins, des avances, qu'il faut sans cesse renouveler. Ces avances, c'est-à-dire tout ce que l'on consacre à la culture de sa propriété, doit avoir pour but de forcer la nature à produire, et à produire même au-delà de ce qu'on y emploie : car, comment et à quoi bon y appliquer des fonds, si elle ne devait restituer que ce qu'on lui donne?

Les avances que réclame l'agriculture peuvent être rangées en deux classes : les avances foncières ou premières, et les avances périodiques ou annuelles.

1° *Avances foncières.* Les avances premières ou foncières sont celles qui, une fois faites, subsistent, et contribuent à rendre la terre susceptible d'une culture plus utile.

Il faut regarder comme telles : 1° les bâtiments nécessaires pour garantir les hommes et le bétail de l'intempérie des saisons et pour con-

server les produits exploités ; l'habitation du propriétaire, les étables et les granges. 2° L'achat du bétail nécessaire pour l'engrais et pour l'exécution des travaux. 3° L'achat des outils destinés à travailler la terre et à recueillir les fruits. 4° Le salaire des journaliers qui enlèvent les broussailles, aplanissent le sol, détournent les eaux, défrichent, labourent le champ, transportent l'engrais et charrient des terres de meilleure qualité. L'avance de ce salaire dure jusqu'à l'époque où l'on ensemence enfin pour recueillir. Car, souvent, dans les premières années, on ne sème que pour laisser pourrir le produit et pour bonifier la terre. 5° La nourriture et l'entretien du propriétaire pendant la durée des premiers travaux, qui présentent une multitude d'obstacles à surmonter et qui donnent beaucoup de peine. Le possesseur de la métairie doit vivre sur les lieux. La terre nouvellement défrichée ne rend pas encore assez pour qu'il doive en agir autrement. Or, il peut considérer sa consommation comme une sorte de salaire gagné par lui-même à la sueur de son front. C'est une sorte de capital placé sur son fonds, et qu'il se paie par avance sur son économie future.

Ces avances foncières ne servent qu'à rendre la propriété susceptible d'une meilleure culture ;

et il faut encore y ajouter toutes celles qui sont faites par la suite pour continuer à améliorer le sol, à augmenter le bétail, à en acheter de meilleure qualité, en un mot, pour toutes les améliorations.

La valeur d'un fonds de terre se compose de toutes ces avances réunies; et si l'on veut fixer cette valeur avec exactitude, il faut calculer ce qu'il en coûterait aujourd'hui pour faire de ce fonds ce qu'il est, eu égard au prix actuel des choses. Ainsi, que le défrichement d'une ferme ait coûté, il y a cinq cents ans, dix mille loths d'argent, s'il faut aujourd'hui quarante mille loths d'argent pour faire la même chose, pour payer ce que l'on pouvait acheter, il y a cinq cents ans, pour dix mille loths d'argent, la valeur de cette ferme sera aujourd'hui de quarante mille loths d'argent, et non pas seulement de dix mille.

De nos jours, dans les pays civilisés de l'Europe, la plupart des avances foncières, aux améliorations près, ne sont pas faites et appliquées directement au fonds de terre par le propriétaire. Mais ce propriétaire est toujours censé les avoir faites : et il les a faites en effet; car a-t-il acheté la ferme? par le prix d'achat, il les a remboursées au vendeur; l'a-t-il recueillie dans une

succession? la valeur lui en est imputée sur le montant de sa portion héréditaire.

2° *Avances périodiques.* On peut subdiviser les avances périodiques en deux classes : les avances primitives, et les avances annuelles. 1° Les avances *primitives* sont toutes celles qu'on est obligé de faire pour conserver en état de service les choses qui ont été acquises avec les avances foncières. Elles ne se montent pas, chaque année, à une somme toujours égale; mais on peut, en consultant l'expérience, déterminer leur terme moyen. Et il faut songer à épargner annuellement une somme suffisante pour couvrir cette avance, soit que l'on ait été obligé d'emprunter pour y faire face, soit qu'elle ait été déboursée de ses propres deniers. Les bâtiments ont besoin de réparations; et, après un certain nombre d'années, ils doivent même être rebâtis entièrement. On peut calculer qu'un bâtiment en état de se conserver cent cinquante ans perd annuellement 2/3 pour cent de sa valeur; et de plus, en compensant les années heureuses et malheureuses, on peut savoir, avec assez d'exactitude, à quelle somme se montent par an les dépenses nécessaires pour sa réparation. On peut aussi déterminer le temps pendant lequel les outils et les instruments aratoires se

conservent, et quelle somme il faut consacrer annuellement à les réparer. Le bétail doit être remplacé de temps à autre. L'économe calculera, l'un portant l'autre, combien d'années un cheval, par exemple, pourra faire le travail qu'exige l'exploitation de sa propriété ; et, à l'instar des assureurs, il mettra de plus en ligne de compte les probabilités de mortalité. Si l'économe achète le bétail, il est évident que le prix d'achat est une avance; mais, s'il l'élève, les frais qu'il lui coûte sont de même une avance réelle, jusqu'au moment du moins où il peut l'employer à l'usage auquel il est destiné. 2° Les avances *annuelles* sont celles que la reproduction annuelle de la moisson rend nécessaires. Il faut y comprendre la nourriture du bétail qui travaille aux champs, ou qui rapporte un produit immédiat; les semailles évaluées, ainsi que la nourriture du bétail, d'après les prix ordinaires et usités dans le pays; le salaire et l'entretien des domestiques et des journaliers; l'entretien de l'économe et de sa famille, évalué suivant ce qu'il gagnerait par son travail et son inspection sur l'économie rurale s'il était au service d'un tiers, ou suivant ce qu'il serait obligé de payer à un étranger qui vaquerait pour lui à ces fonctions, mais non pas d'après

la dépense et la consommation que peut se permettre un homme jouissant déja d'une grande fortune.

Ce sont là les avances que l'économe est obligé de faire à la nature, pour qu'elle le récompense de ses peines. Et ce que nous venons de dire ici est applicable aux diverses avances qu'exigent les autres branches de l'économie rurale.

IV. Produit. En retour de ces avances, dans lesquelles les travaux sont entrés en ligne de compte, la terre, les mines, les carrières, les champs, les prairies, le bétail, en un mot, les trois règnes de la nature, rendent un produit qu'il faut distinguer en produit brut et en produit net.

1° *Produit brut.* Il est évident que tout ce que rend la nature n'est pas bénéfice. Une partie n'est autre chose que la restitution des avances faites ; et cette partie comprend : 1° l'intérêt des avances foncières, et dont les améliorations font partie, au taux déterminé dans le commerce pour le placement des capitaux. Cet intérêt hausse ou baisse suivant les règles que j'établirai, en parlant de l'emploi des capitaux et des rentes. Mais on doit et on peut toujours compter sur sa rentrée : car les avances foncié-

res sont elles-mêmes un véritable capital placé avec la plus grande sûreté possible entre les mains de la nature. 2° Le capital même des avances périodiques, c'est-à-dire la somme moyenne indiquée ci-dessus pour les avances primitives et l'intégralité des avances annuelles. Ces dernières avances doivent être prélevées en totalité sur le revenu brut; et toute agriculture cesserait si elle ne les restituait pas, chaque année, du moins l'une portant l'autre. Une année stérile peut, il est vrai, priver l'économe d'une partie de ses revenus; une guerre peut les lui faire perdre toutes (car les maux que nous cause la nature ne ravagent pas autant un pays que ceux que les hommes se causent à eux-mêmes). Mais, en temps de paix, une année heureuse réparera toutes ces pertes.

2° *Produit net.* Après avoir déduit du produit brut l'intérêt des avances foncières et le montant des avances annuelles, le surplus, qui peut être considéré comme un présent de la nature, s'appelle le produit net. L'existence de ce revenu est démontrée, et il se trouve consommé par les dépenses auxquelles l'économe fait face, et qui ne font pas partie des avances dont nous avons parlé. Avances et dépenses sont ici deux choses fort différentes. Ainsi le propriétaire paie

à l'État, à l'Église, à la Commune, des impôts qui n'ont pas été mis au nombre des avances indiquées ci-dessus, parce qu'ils ne tournent pas, immédiatement du moins, au profit de l'agriculture. De plus, des propriétaires qui n'ont d'autre revenu que le produit de leur ferme, opèrent avec ce produit de grandes améliorations, des améliorations qui excèdent les intérêts des avances foncières. Il faut donc qu'ils recouvrent bien au-delà des intérêts de ces avances foncières et du montant intégral des avances annuelles. Enfin, il faut bien qu'il reste au propriétaire un fonds de réserve pour supporter les pertes d'une mauvaise année, et toutes celles auxquelles l'agriculture est exposée jusqu'à une récolte heureuse.

3° *Excédant annuel, ou Revenu.* Ajoutons, ici, quelques considérations à ce que nous venons de dire au sujet des avances foncières et du produit de la ferme, afin de préparer par-là les explications que nous aurons à donner dans la suite relativement au rapport qui existe entre ces choses et la richesse nationale.

On peut regarder la valeur de tout fonds de terre comme un capital que le propriétaire confie à la nature, qui en paie fidèlement les

intérêts. D'une part, les avances annuelles forment un tout; et de l'autre part, les intérêts des avances foncières et le produit net réunis forment un autre tout, qui peut être désigné sous le nom d'excédant annuel. Ainsi, cet excédant annuel est le revenu que le propriétaire touche indépendamment des frais de son entretien, puisque les frais de cet entretien sont déja entrés en ligne de compte dans le calcul des avances foncières. Mais l'intérêt des avances foncières n'a pas précisément le caractère d'un produit spécialement attribué à l'agriculture, parce que le propriétaire qui n'aurait fait que prêter son argent à autrui, au lieu de le placer en fonds de terre, le recevrait pareillement.

En outre, il faut distinguer les avances annuelles, en avances qui constituent le propriétaire en frais, sans profiter à personne, et en dépenses dont le déboursé, s'il ne tourne pas à l'avantage du propriétaire, profite du moins à d'autres personnes, et leur procure l'entretien et un revenu. Les semailles et les autres consommations nécessaires pour préparer les moissons, ne profitent à qui que ce soit; mais le salaire des journaliers, les gages des domestiques, tout ce qui est payé aux artisans qui travaillent pour le

compte du propriétaire, tout ce qu'il achète chez les négociants, profitent à ceux-ci, et sont pour eux une source de revenu.

V. L'AGRICULTURE EST UNE PROFESSION. De toutes les professions, l'agriculture est celle qui peut le mieux nous faire voir que les grands bénéfices se composent d'un grand nombre de petits gains, et combien de pertes et de grandes pertes peuvent être prévenues par les soins apportés à des détails que l'on pourrait regarder comme minutieux. Un palis placé sans retard empêchera le dégât que peut causer un troupeau, en traversant une haie endommagée; une motte de terre retirée à temps d'un ruisseau préviendra l'inondation entière d'un champ. Dans la plus petite culture, il n'est pas d'heure de loisir qui ne puisse être employée utilement. Chaque saison de l'année est occupée par les travaux préparatoires, par ceux des labours et des récoltes, et par la supputation et la répartition faite avec intelligence de ce qu'on a recueilli. Certes, ce n'est pas perdre son temps et sa peine que de peser, de partager et de séparer à l'entrée de l'hiver le foin et la paille, afin de n'en donner, chaque jour, qu'une même quantité au bétail, parce qu'une nourriture réglée le fait prospérer. C'est une occupation utile que de répandre éga-

lement le fumier et d'en pomper la mare, afin d'y produire et d'y conserver une fermentation uniforme.

Remarquons, en passant, que le climat, la nature du sol, les besoins des temps, doivent seuls prescrire au propriétaire l'espèce de fruits qu'il doit cultiver. En fait d'économie rurale, le point important est d'obtenir le plus grand produit net possible; et le propriétaire doit être libre de donner la préférence aux fruits et à la culture qu'il croit propres à atteindre ce but. On a récemment blâmé cette doctrine; on a reproché au conseiller d'état Thaër d'avoir voulu, en la faisant adopter, rabaisser l'agriculture au rang d'une simple profession. Mais comment concevoir que l'agriculture soit autre chose qu'une profession, et qu'y a-t-il d'humiliant à exercer une profession? Le littérateur même qui compose un ouvrage, dans la vue de se procurer un bénéfice, fait un métier. Malheureusement même, ce métier n'est pas toujours profitable à la société. Le cultivateur, au contraire, ne peut rien gagner qu'en se rendant utile à ses concitoyens. Comment donc craindre qu'il exerce jamais sa profession de manière à leur devenir nuisible? Comment craindre, par exemple, qu'il ne cultive plus, au lieu de blé, que des plantes beaucoup

moins nécessaires? Il cultivera naturellement les fruits qui seront le plus généralement recherchés. Or, comme, dans nos climats, le pain est l'aliment universel, on n'y négligera jamais la culture du blé. L'homme qui démontre comment on peut produire la plus grande quantité possible de vivres, ne mérite certainement pas le reproche d'enseigner une doctrine dangereuse. Or, le plus grand produit net possible ne provient que de la plus grande quantité possible de produits bruts; et c'est par la plus grande quantité possible de produits bruts que l'on pourvoit à la nourriture d'un plus grand nombre d'hommes.

Le principe que nous avons établi relativement à la liberté illimitée du commerce et des métiers en général, reçoit ici une application directe, spéciale et évidente, en ce qui regarde le développement et les progrès de l'agriculture. Partout, l'expérience prouve et l'on peut reconnaître à quel point les entraves que l'on apporte à la libre culture des champs, font manquer les projets et les plans les plus sages. C'est par ces entraves que l'administration des biens communaux paralyse sans cesse l'activité du cultivateur. Aussi voit-on aujourd'hui en Allemagne une disposition générale et bien prononcée à les faire toutes disparaître.

VI. Amodiation des biens ruraux. L'amodiation des biens ruraux est un point essentiel que nous ne devons pas passer sous silence, dans ces considérations économiques et politiques sur l'agriculture.

Le propriétaire de la terre n'est pas toujours un économe habile; il n'est même que trop vrai de dire qu'il l'est rarement. Souvent le service de l'état l'oblige à des études dont la longueur lui enlève le temps nécessaire pour apprendre à fond l'art de l'agriculture. Souvent encore, des occupations diverses privent le bien-fonds de sa présence. En de semblables circonstances, un administrateur peut remplacer utilement le propriétaire; car il entendra mieux que lui l'économie rurale. Cependant, ainsi que nous l'avons déja fait observer, personne ne travaille avec autant d'activité pour le compte d'autrui que pour soi-même. Quelquefois, une probité rare, jointe à un goût décidé pour l'agriculture, pourra bien suppléer à l'absence du maître; mais, en général, et surtout pour l'administration des domaines de la couronne, l'expérience a démontré qu'il y a danger à confier cette administration à des inspecteurs soldés. L'amodiation, c'est-à-dire le bail à long terme, des biens-fonds l'emportera toujours sur la régie ou simple ad-

ministration. Le fermier est un économe de profession et par habitude; c'est d'ailleurs pour ses propres intérêts qu'il travaille.

Préjudice des baux à courte échéance. Mais, en fait d'amodiation des biens-fonds, on suit encore, surtout en Allemagne, des usages préjudiciables. En général, les terres ne sont pas affermées pour un assez long terme; est-ce par une sorte de fierté, et dans la crainte que le fermier ne se croie propriétaire? On devrait tout faire, au contraire, pour qu'il se considère comme tel; car il en sera d'autant plus disposé à prendre soin de la propriété. Le motif le plus ordinaire des baux pour un temps trop restreint, c'est que l'on veut se réserver la faculté de disposer ultérieurement de sa ferme, de la vendre, ou de l'administrer soi-même; mais une amodiation avantageuse favorise plutôt la vente, qu'elle n'y met obstacle. D'ailleurs, ce motif, qui n'est que spécieux même pour les propriétés particulières, ne peut aucunement s'appliquer aux domaines de la couronne; et, quant à la culture en propre, nous venons de voir que, si elle peut profiter autant et plus qu'une bonne amodiation, elle n'a jamais ce résultat qu'autant que le propriétaire est en même temps un cultivateur habile.

En Angleterre, on n'afferme pas les terres pour

moins de vingt-un ans, et les lois mêmes s'opposent, en quelque sorte, à ce qu'il en soit autrement. En Allemagne, c'est un usage presque général de n'affermer que pour six ans. Le fermier qui fixe, par un bail à long terme, son avoir, sa résidence et celle de sa famille, peut payer un plus haut fermage, et le propriétaire qui afferme ainsi doit en retirer ce premier avantage : aussi l'expérience démontre-t-elle que le prix de fermage est d'autant plus élevé, que le bail est fait pour un plus grand nombre d'années. Les détériorations ne viendront pas non plus restreindre par la suite cet avantage : car le fermier améliorera dans son propre intérêt, parce qu'il doit jouir long-temps, et il ne remettra pas les améliorations; il les fera exécuter le plus promptement qu'il lui sera possible, parce que sa jouissance doit cependant avoir un terme. Ce sont les fermiers qui, par cette raison, ont porté l'agriculture si loin en Angleterre. Mais qu'est-ce qui pourrait engager un fermier qui ne doit jouir que peu de temps, à faire des améliorations dont il ne profitera pas? La clause par laquelle on astreint ordinairement le fermier, dont le bail est trop restreint, à ne pas refuser aux champs leur engrais nécessaire, en vendant chaque année toute la paille et tout le foin que produit la

ferme, suffit seule pour déposer contre ce genre de location. Il n'est pas nécessaire de lier, par une clause semblable, le fermier à long terme; et l'on peut se borner à lui promettre, sous la condition d'améliorations considérables, une préférence sur les autres enchérisseurs, afin de l'intéresser à ne point détériorer pendant les dernières années de son bail.

D'un autre côté, un bail qui assure un sort au fermier et à ses enfants, pendant trente années ou environ, mérite, à mon avis, la préférence sur le bail emphytéotique, perpétuel, ou héréditaire : car ce fermier à terme améliore plus que le propriétaire, parce qu'il doit se hâter de produire, et qu'il est ordinairement homme du métier; tandis que l'emphytéote a cela de commun avec le propriétaire, que rien ne l'engage à activer l'exploitation, et qu'il est rarement homme habile dans sa profession.

Bail emphytéotique. Cependant, si l'on veut affermer une propriété par bail emphytéotique, on doit considérer que, quoique la quantité de l'or et de l'argent ne diminue et n'augmente qu'imperceptiblement, et que par conséquent leur valeur n'éprouve pas de variations aussi subites que celle d'autres objets d'échange et de commerce cette valeur ne laisse pas de perdre avec le temps.

et même d'une manière assez sensible. Une terre vendue, il y a deux siècles, par l'université de Kœnisberg au magistrat de cette ville, rapporte maintenant par année autant qu'il en a coûté dans le temps pour l'acheter. A la même époque, cette université donna un héritage à bail censuel et perpétuel; et, les tenanciers ayant offert d'acquitter leur redevance en seigle ou en argent sur le pied de 4 gros par boisseau, on préféra cette dernière proposition, dans la pensée que le prix du seigle tomberait par la suite au-dessous de 4 gros. La valeur intrinsèque ou le poids de ces 4 gros équivalaient alors à 12 gros de nos jours. Mais qu'est-il arrivé avec le temps? D'une part, la quantité de l'argent augmenta tellement, que l'on n'aurait pu échanger pour ces 4 gros autant de choses qu'auparavant; et, d'autre part, le titre des monnaies devint insensiblement plus léger : l'on n'en tint aucun compte, par ignorance dans les relations habituelles de la vie; on continua à calculer sur l'ancien pied, sans faire attention au changement survenu dans l'aloi des pièces et l'on prit par conséquent pour une pièce d'un gros ce qui n'en avait plus la valeur. Ainsi, pour parer à ce que le bailleur et le preneur emphyéotiques ne puissent s'enrichir au détriment l'un de l'autre, il convient de stipuler la redevance

en blé ou en autres fruits, et non en argent; ou, si, en raison de la trop grande fluctuation qu'éprouve annuellement le prix des denrées, on préfère déterminer un revenu fixe, on peut alors stipuler le fermage payable en une somme d'argent convenue et arrêtée pour chacune des vingt premières années, et dire que le prix moyen de ces vingt premières années servira de taux pour les vingt années suivantes. Alors, recevant le prix du blé à l'époque de la Saint-Martin, au marché de la ville la plus prochaine, pendant vingt ans; faisant l'addition des prix de ces vingt années, et divisant le total par vingt, le résultat de la division donnera le taux du fermage à payer en argent par chacune des vingt années ultérieures; et ainsi de suite, de vingt en vingt ans.

VII. Répartition du produit entre le propriétaire et le fermier. Il reste à examiner de quelle manière les avances et le produit net doivent être répartis entre le propriétaire et le fermier. Il est évident que les avances annuelles sont à la charge du fermier. C'est lui qui doit fournir les semailles et la nourriture des animaux, payer le salaire des domestiques et des journaliers. Il fait par conséquent tous les frais de la culture. Il doit aussi prélever les frais de sa nourriture et de son entretien, ainsi que les frais de la nourriture et de l'entretien de sa famille. Comme

nous l'avons observé, le paiement de ces frais est le juste prix de ses peines et de ses travaux, et il doit par conséquent faire partie de ses reprises. Il fait encore toutes les avances nécessaires pour conserver en état de service ce qui a été acheté avec les avances foncières; il répare les bâtiments, entretient les enclos et les fossés, et élève le jeune bétail qui doit remplacer celui qui périt. Il doit donc déduire ces avances du produit brut. Ces avances sont un capital prêté par lui, et il est juste qu'il en retire un intérêt. Or, si l'on fait attention que ce capital est prêté à gain et à perte, qu'il est exposé à de grandes chances, qu'une mauvaise saison peut détruire les semences, on reconnaîtra que ces intérêts doivent être doubles de ceux que paie habituellement un débiteur solvable, et s'élever jusqu'à dix pour cent dans les pays où le taux légal est fixé à cinq.

Le fermier prélève donc sur le produit brut et doit conserver par devers lui, non-seulement les avances annuelles, mais encore les intérêts, sur le pied de dix pour cent, de ces mêmes avances, lesquelles, y compris l'intérêt, s'évaluent ordinairement au triple de la semence dans les cadastres d'une ferme où l'ensemencement est présumé rendre au quintuple.

Ce prélèvement fait, il ne reste sur le produit

brut que les deux cinquièmes pour l'intérêt des avances foncières et pour le produit net. On ne contestera certainement pas que l'intérêt des avances foncières n'appartienne intégralement au bailleur. Ces avances sont faites par lui seul; elles forment un capital dont il est seul propriétaire; le fermier n'a donc rien à prétendre sur l'intérêt de ce capital.

Quant au produit net, le fermier n'y a pas droit non plus, à quelque titre que ce soit; et en conséquence il appartient en totalité au bailleur, aussi bien que l'intérêt des avances foncières. Si, pour prétendre le contraire, on alléguait que le fermier produit les récoltes à la sueur de son front et à ses risques et périls, on répondrait victorieusement à l'argument, que quant au salaire de son travail ou aux frais de sa nourriture et de son entretien, ainsi qu'aux frais de la nourriture et de l'entretien de sa famille, ils font partie des avances annuelles qu'on lui donne la faculté de prélever sur le produit brut, et que, quant à ses risques, c'est y avoir égard que de lui attribuer, par ce motif, un intérêt double de toutes ses avances annuelles. En droit strict, le produit net appartient donc, en totalité, au bailleur. Et l'on n'objectera pas avec plus de raison qu'en retour de son capital, le bailleur

retire l'intérêt de ses avances foncières ; car, si la nature lui paie aussi un intérêt double de l'intérêt légal, par quelle raison plausible prétendrait-on l'en priver ?

Dans un pays où l'agriculture serait portée à son plus haut degré de développement et de perfection, il résulterait de cet état de choses ce qui arrive toujours dans une profession qui prospère. Un grand nombre d'hommes s'adonnerait à ce genre d'industrie, et comme les biens-fonds ne peuvent se multiplier, ce sont les baux qui se multiplieraient, ou, ce qui revient au même, beaucoup d'enchérisseurs, se présentant pour passer contrat, feraient, les uns au-dessus des autres, des offres avantageuses pour le propriétaire foncier. C'est un indice certain de la prospérité de l'agriculture et du pays en général, qu'une grande demande effective de baux à ferme. L'état florissant de cette branche première des richesses faisant augmenter le nombre des fermiers, toutes les terres se trouvent affermées et cultivées. Alors, les fermiers offrent aux propriétaires tout ce qu'ils peuvent raisonnablement donner, c'est-à-dire les intérêts des avances foncières et le produit net. Ils ne sauraient donner davantage; car ils ne doivent et ne peuvent rien perdre sur

les avances annuelles, ni même sur l'intérêt de ces avances. Mais, tant que l'agriculture ne sera pas parvenue à ce haut point de développement et de perfection, les baux ne s'élèveront point au taux auquel ils peuvent naturellement atteindre, et une partie du produit net entrera dans la part du fermier.

Par ce qui précède, on voit clairement de quel intérêt il est pour un souverain qui possède en propre des domaines en biens ruraux, d'édifier les institutions de son pays de telle sorte que l'agriculture en reçoive les plus grands encouragements; et toute la suite de cet ouvrage prouvera que la liberté est l'unique moyen d'obtenir ce grand résultat.

2°. *Industrie.*

I. L'INDUSTRIE EST LE RÉSULTAT DU LUXE ET DE LA CIVILISATION. La nature produit toutes les matières premières; les différentes branches de l'économie rurale les reçoivent de ses mains, et elles nous les remettent, afin que nous nous en servions à nous nourrir, à nous désaltérer, à nous chauffer, à nous éclairer, à nous vêtir, à nous loger, et à en faire diverses sortes d'instruments.

Mais il est peu de ces matières brutes qui soient employées, dans les temps de luxe, telles que la nature nous les donne. Il est vrai que nous pouvons boire l'eau et le lait, que nous mangeons le fruit, sans préparation. Cependant, combien le luxe n'a-t-il pas fait trouver de manières d'apprêter et de varier ces productions naturelles! Nous l'avons déja dit, la plupart des matières crues passent par une multitude de mains, avant de pouvoir être employées par l'homme le plus indigent. L'habillement d'un mendiant, par exemple, exige, premièrement, que la laine, des mains du cultivateur, entre successivement dans celles du fileur, du tisserand, du foulonnier, du tondeur, du teinturier, du tailleur; secondement, que l'on invente et construise les outils et les machines sans lesquels ces artisans ne sauraient exercer leurs professions; troisièmement, que l'on fabrique la toile, les boutons, etc.; et, outre cela, combien de négociants et des marchands intermédiaires ont été mis en activité pour le même objet! L'un des bienfaits du luxe consiste précisément en ce qu'il fait ainsi agir un grand nombre de bras. Tout ennemi du luxe est donc ennemi des fabriques et des professions; et cependant les fabriques et les professions influent

d'une manière sensible et bienfaisante sur le moral et l'intellectuel de l'homme, en provoquant l'esprit d'invention dans les arts et les sciences, et en préservant, par le travail, des vices que la paresse ne manque jamais d'enfanter.

II. L'INDUSTRIE AJOUTE A LA VALEUR DES PRODUITS NATURELS. Il n'est pas nécessaire de connaître à fond les principes de l'économie politique, pour entrevoir de suite à quel point l'industrie des artisans et des fabricants augmente la valeur vénale des productions brutes de la nature. Dans la main du menuisier, un morceau de bois qui valait un écu devient un meuble élégant qui en vaut dix; par l'industrie de l'horloger, un morceau de métal dont la valeur n'excédait pas non plus un écu, est converti en un ouvrage qui en vaut vingt; et, dans le Brabant, d'une quantité de lin qui n'a pas coûté cette modique somme d'un écu, le fabricant de dentelle crée un objet qui vaut plus de vingt mille francs.

III. AVANCES QU'EXIGE L'INDUSTRIE. De même qu'il convenait, dans ce traité, au chapitre de l'économie rurale, de reconnaître les avances que réclame l'agriculture et les bénéfices qu'elle procure, de même, il faut, au sujet de l'industrie manufacturière ou de la théorie des métiers,

proprement dits, rechercher comment l'industrie augmente la valeur des matières crues, quelles sont les avances que chaque profession exige, et quel gain elle peut donner.

Partout où le poids de la misère retient ou rejette les métiers dans leur première enfance, le travail de l'artisan n'est qu'un simple service. Dans les Indes, le forgeron offre son travail de maison en maison, en brouettant son enclume et son soufflet comme, chez nous, le font le chaudronnier et le rémouleur. Bien plus, on lui donne le fer, et il le forge sur des charbons qu'on lui fournit également. Il n'y a aucune différence entre lui et le journalier qui, pour fendre du bois, apporté avec lui sa hache et sa scie, tout comme le premier brouette son enclume et son soufflet.

Mais, dans nos climats, l'artisan est habituellement un père de famille, un citoyen indépendant, et qui livre au commerce, en toute liberté, les produits de son industrie. Comme nous achetons du cultivateur un boisseau de seigle, nous achetons du cordonnier une paire de souliers. Ces deux objets sont livrés et payés comme produits, l'un de l'agriculture, l'autre de l'industrie, et tous deux comme articles de commerce ou marchandises susceptibles d'être négociées, échangées

ou vendues. Ici, le cordonnier fait donc quelque chose de plus que le forgeron dans les Indes; son travail ne se borne pas à un simple service. Il nous vend deux choses : premièrement, la matière fabriquée dont il a fait usage (le cuir); secondement, la façon ou la forme de souliers qu'il a su lui donner. Il a donc fait pour nous office d'ouvrier et de marchand : car il a travaillé, et il nous a vendu. Et c'est en raison de ce double rapport que nous avons à examiner quels sont ses avances et ses bénéfices.

En fait d'économie rurale, l'agriculture nous a servi de prototype, parce que nos observations sur les avances et sur les produits de cette branche principale de l'économie rurale seront facilement applicables aux autres professions qui en dépendent également. Relativement à l'industrie, c'est la profession de fabricant que nous choisirons également pour modèle, parce que nos observations sur ses opérations, compliquées de leur nature, s'appliqueront aussi avec facilité à celles du métier beaucoup plus restreint d'un simple artisan.

Les recherches relatives à l'agriculture sous le rapport de l'économie politique, diffèrent des recherches relatives à l'industrie manufacturière, en ce que ces dernières doivent avoir égard à

certaines relations, à certains rapports de droit commercial dont les premières n'ont point à s'occuper. C'est de la nature que le cultivateur obtient tout, c'est du moins de l'abondance des récoltes qu'il tire son principal bénéfice; et, de ce côté, il n'a pas à entrer en contestations. Le fabricant, au contraire, reçoit tout des hommes; savoir, d'une part, les matériaux, et, d'autre part, le salaire ou le prix de sa fabrication. Et il ne peut contraindre les hommes à acheter et à consommer les produits de son travail. Une partie de ce que gagne le cultivateur provient de la terre, est donnée par le sol; tout le profit de l'artisan doit être prélevé sur les consommateurs. L'industrie manufacturière est donc environnée de toutes parts de certaines relations de droit qu'il importe de bien connaître, et qui elles-mêmes réclament l'existence de principes et de règles qu'il s'agit de rechercher et d'établir, afin que, dans l'intérêt du fabricant et du chaland, les marchandises puissent être vendues à leur plus juste prix.

Le fabricant doit recevoir des consommateurs ce que lui-même a déboursé pour exercer son industrie, et de plus une juste récompense de son travail. Mais les consommateurs préféreront toujours les productions manufacturées, qui, à

mérite égal, leur seront livrées à plus bas prix. Il y a plus; ils ne savent le plus souvent les apprécier qu'en raison du bon marché, quoique, par exemple, un drap fin, au prix de huit écus l'aune, mais dont on peut fabriquer un habit qui, en servant journellement, durera trois années, soit proportionnellement moins cher qu'un drap plus grossier, à quatre écus l'aune, mais qui ne pourra durer qu'un an. Ce n'est guère qu'à l'égard des produits d'une industrie rare et fort recherchée, qu'on ne jugera pas ainsi; et encore l'acheteur incline-t-il toujours au bon marché.

Ainsi la manufacture qui gagne et prospère le plus, n'est pas celle qui vend au plus haut prix, mais celle qui parvient à placer la quantité la plus considérable de ces produits. Et c'est pour cela que les fabriques d'objets d'un usage général et journalier sont celles qui rapportent incontestablement davantage, et que les gouvernements s'abusent fort lorsqu'ils se persuadent que les manufactures de choses précieuses sont les plus avantageuses pour le pays. Une bouteille de vin de Champagne, à la vérité, coûte en Russie autant que trente bouteilles de bière; mais, dans ce pays, on boit trente mille bouteilles de bière contre une bouteille de champagne, et par conséquent le bénéfice sur la

bière peut être mille fois plus considérable que sur le champagne. Pour un écu que l'on emploie en achat de porcelaine, on en dépensera mille à se procurer de la faïence. Le trafic qui se fait en toile de coton, est infiniment plus considérable et plus lucratif que celui des plus riches étoffes de soie. De là résulte qu'en effet beaucoup plus de gens s'adonnent à la fabrication d'objets usuels qu'à toute autre.

La prospérité d'une fabrique dépendant non-seulement de la bonté de ses produits, mais encore et surtout de leur bas prix, tout fabricant devra tendre à vendre à bon marché. Le cultivateur ne peut pas facilement baisser le prix de ses récoltes; mais l'industrie du fabricant peut influer puissamment sur la baisse du prix de ses marchandises. Si l'urgence des besoins que l'on en a ne dépend pas de lui, il peut du moins proportionner sa fabrication à la demande effective de telle ou telle autre production. Le cultivateur n'a pas cette faculté; et du moment qu'il a confié la semence à la terre, c'est uniquement de l'influence de l'air et du temps que dépend l'abondance plus ou moins grande des récoltes.

Le fabricant doit donc restreindre ses avances et ses bénéfices, de manière à pouvoir vendre au négociant au meilleur marché possible. C'est

son intérêt qui le presse de rechercher tous les moyens de renfermer son bénéfice dans les plus justes limites, et d'épargner sur ses avances, sans néanmoins détériorer ses produits. L'opinion contraire, de laquelle il résulterait que les manufacturiers et les négociants doivent tendre à vendre cher, est entièrement fausse. Le fabricant qui se contentera de gagner deux gros sur une aune d'étoffe, en vendra par cette raison même douze mille aunes, et gagnera neuf cents écus, tandis qu'un autre qui voudra faire un bénéfice double par aune, n'en vendra pas douze cents aunes, et ne gagnera pas cent écus.

Le bon marché, l'épargne sur les avances et un bénéfice modéré étant le fondement de la prospérité des fabriques, il s'agit de rechercher par quels moyens on peut épargner sur les avances, et par quelles règles le taux des bénéfices doit être déterminé.

Les avances que toute fabrique exige, sont.

1° Les *frais d'établissement.* Il faut des édifices pour la demeure et pour le travail des ouvriers, des moulins, des machines, souvent fort coûteux, des instruments, des outils de tous genres. Ces premiers frais d'établissement ont quelque analogie avec les avances foncières faites par le cultivateur pour ses bâtiments, ses objets

mobiliers, son bétail. Mais ils sont d'une nature toute différente que le capital employé par le cultivateur à l'acquisition du fonds de terre : car les fonds de terre acquièrent de la valeur par la continuité du travail ; la fertilité du sol se conserve et même se bonifie, tandis que le capital qu'exigent les frais d'établissement d'une fabrique s'altère et disparaît à la longue, aussi bien que les bâtiments, les objets mobiliers et le bétail du cultivateur.

2° *Les frais de conservation.* Le manufacturier, de même que le propriétaire foncier, doit calculer ces frais et les fixer annuellement à une somme moyenne. En fait d'économie rurale, ces frais ou les avances primitives ne peuvent s'appliquer qu'à une partie des acquisitions faites avec les avances foncières, attendu que le fonds même de la terre ne nécessite pas de semblables frais, du moins habituellement. Mais en fait d'industrie manufacturière, ces frais de conservation ont au contraire pour objet de conserver toutes les choses dont les premiers frais d'établissement ont procuré originairement l'acquisition. Or, on conçoit combien doivent être considérables les frais qu'exige la conservation d'un grand nombre de bâtiments, de machines, d'instruments et d'outils, etc. Si les tonneaux de la

brasserie de Withbread à Londres étaient rangés les uns à côté des autres, ils occuperaient en longueur un espace de quatre lieues allemandes. Quelle somme ne faut-il pas payer annuellement au tonnelier pour conserver ces tonneaux en même quantité et en parfait état de service!

3° *Les frais de fabrication.* On peut les diviser en deux classes, savoir : *a*, *Frais d'achat des matières premières.* Ces matières sont celles que la fabrication mécanique ou chimique convertit en produits de l'industrie. Et, aux frais de leur acquisition, il faut ajouter le coût d'achat d'autres matières sans lesquelles le travail et la fabrication ne pourraient avoir lieu. Ainsi, le boulanger, par exemple, est obligé d'acheter le bois nécessaire à la cuisson, aussi bien que le blé ou la farine. Les déboursés à faire pour se procurer ces matériaux accessoires sont souvent considérables, surtout dans les manufactures où les travaux s'exécutent par des moyens chimiques. Cependant il faut encore y ajouter le coût des charrois et des transports, qui souvent l'emportent aussi de beaucoup sur les prix des premiers achats. *b*, *Frais de main-d'œuvre.* Les déboursés qu'entraîne le paiement de la main-d'œuvre font partie des frais de fabrication; et il faut y comprendre non-seulement le salaire des

ouvriers que le manufacturier emploie, mais encore son propre salaire ou la récompense de son travail et de la peine attachée à son inspection. Ce salaire du manufacturier, de même que celui du cultivateur, doit être apprécié d'après ce qu'il aurait fallu débourser pour payer un inspecteur étranger préposé à la direction de la fabrique.

IV. Recette et bénéfice. Après avoir indiqué la nature des avances indispensables pour l'exploitation d'une fabrique, il convient de porter son examen sur le bénéfice qu'elle doit procurer.

Par la fabrication, la matière première acquiert une forme nouvelle; et la valeur de cette matière première, réunie à celle de la forme nouvelle que lui a donnée la fabrication, détermine et compose le prix que l'acheteur doit payer au fabricant pour tout objet manufacturé.

Mais, de même qu'en fait d'économie rurale nous avons indiqué ce qui constitue, en dernière analyse, le produit net, de même en fait d'économie manufacturière, nous devons distinguer ce qui représente le prix de la matière brute et de la façon, d'avec ce que l'on peut considérer comme le bénéfice de la fabrication.

Le prix de toute production industrielle dépend essentiellement de trois choses, savoir : du prix des matériaux, du prix de la main-d'œuvre, et du taux de l'intérêt des capitaux employés à l'établissement de la fabrique et à la fabrication.

1° *Prix des matières brutes.* Une fabrique ne peut s'établir avec succès que dans des lieux où elle peut acheter et faire transporter les matières premières à peu de frais. Il faut particulièrement avoir égard à la facilité des transports, afin de pouvoir du moins fixer ses prix au niveau de ceux des autres fabriques. Dans la ville de Halle sur la Saale, on voit prospérer de belles fabriques d'empois. Des champs fertiles de froment les environnent de toutes parts; et elles sont à même de se procurer la matière première qu'elles préparent, sans frais considérables de transport. Que l'on établisse une fabrique du même genre dans un lieu des environs où il ne se trouvera, à vingt milles à la ronde, ni champs de froment, ni moyens de navigation : cette nouvelle fabrique ne pourra pas livrer son empois sur les lieux mêmes, à un prix aussi modéré que celui moyennant lequel le marchand en détail y vendra l'empois des fabriques de Halle. Car en supposant qu'un quintal de froment

donne un demi-quintal d'empois, et que ce qui doit se perdre par la fabrication pèse aussi un demi-quintal, il est évident que les frais de transport dans lesquels la nouvelle fabrique devra rentrer, seront doubles de ceux qu'auront payés les fabriques de Halle; et pour maintenir ses prix au niveau de ces dernières, il faudrait qu'elle pût faire une économie égale de quelque autre manière. Première règle générale: il faut donc que toute manufacture se procure ses matériaux à bon compte, et qu'elle adopte pour son établissement un lieu où elle puisse aussi les faire transporter à peu de frais.

2° *Prix de la main-d'œuvre.* Il importe aussi que le prix de la main-d'œuvre ne soit pas trop élevé. Et c'est par cette raison qu'aucune fabrique ne saurait subsister dans les lieux où la cherté des vivres la fait nécessairement augmenter. La fixation du prix des matériaux ne dépend pas du fabricant; mais il peut, sans changer le lieu de son établissement, apporter quelque épargne dans la main-d'œuvre, premièrement, par une meilleure répartition du travail; secondement, par la découverte et l'emploi des machines, qui diminuent les travaux manuels, et qui sont l'une des sources les plus efficaces de la prospérité des fabriques.

Les mêmes hommes qui ont regardé la prospérité des fabriques comme la base principale de la prospérité de l'état, ont souvent considéré l'invention des machines comme une chose pernicieuse pour l'industrie et nuisible au bien-être des peuples. Les premières machines propres à filer le coton furent décriées, sous le prétexte qu'elles privaient la classe indigente des fileurs de son gagne-pain, et qu'elles enrichissaient le fabricant au détriment des pauvres. La populace se leva en masse et les brisa; et l'on ne vit dans ces actes de violence qu'une résistance légitime à la cupidité, à l'injustice des classes aisées. Par cette raison, les gouvernements mêmes ont quelquefois prohibé les machines.

Mais qu'il me soit permis, ici, puisque cela rentre dans mon sujet, d'observer qu'il faut savoir, en cette matière, discerner la véritable loi d'équité; car cette loi, bien connue, doit en effet être la pierre de touche de toutes mesures prises en fait d'économie politique.

Lorsqu'on sollicite la prohibition d'une machine nouvellement inventée, en alléguant qu'une épargne faite, par ce moyen, sur la main-d'œuvre enlèvera aux classes indigentes leurs moyens d'existence, le souverain doit, avant tout, se demander s'il est en droit de prononcer une

semblable prohibition; et il reconnaîtra bientôt qu'il est uniquement appelé à protéger la liberté et les droits de ses sujets; qu'en ce sens son pouvoir est quelque chose de purement négatif, et qui ne consiste qu'à empêcher qu'une personne puisse frustrer une autre personne d'un droit qui lui appartient. Or, le droit de qui que ce soit ne peut jamais entraîner, avec lui, l'obligation, de la part d'un autre citoyen, de faire le don et le sacrifice de sa propriété.

D'un autre côté, le fabricant n'est pas obligé non plus de procurer de l'ouvrage à ses fileurs. Il est, au contraire, le maître de les renvoyer tous, et même de supprimer sa fabrique. Et, par cette raison que le fileur n'est pas en droit de contraindre à lui donner de l'ouvrage, il est clair que le propriétaire de la manufacture doit pouvoir disposer librement de son argent, de ses matériaux et de ses machines ou métiers. La prohibition de ces machines n'est donc pas compatible avec la justice du souverain, laquelle, encore une fois, doit se borner à protéger l'application illimitée du droit de propriété, et n'y apporter aucune entrave, si ce n'est dans les cas où elle pourrait nuire à la propriété d'autrui. En un mot, serait-il juste de forcer quelqu'un à prendre à son service un ouvrier dont il n'a pas

besoin, par le motif que, sans cela, l'ouvrier ne pourrait subsister. Relativement à la prohibition des machines, la loi d'équité n'est pas différente; et nous pouvons voir maintenant quelles sont les conséquences politiques de cette loi.

Le gouvernement britannique ne méconnut pas l'obligation qui lui était imposée de protéger la liberté et la propriété; et sans se laisser épouvanter par les clameurs que l'invention des machines à filer fit élever, il les protégea, les maintint, et réprima les séditieux. Qu'en est-il résulté? Les propriétaires des fabriques furent bientôt en état de vendre à si bon marché leurs toiles de coton, objet autrefois très-cher et que les classes les plus riches pouvaient seules se procurer, que l'indigent même put en acheter. Le débit en augmenta donc prodigieusement, et les machines se multiplièrent au point que leur nombre excéda de beaucoup celui des rouets qui les avaient précédées, et que la direction des machines fait aujourd'hui subsister plus de monde que n'en faisait vivre le filage autrefois.

La même chose arriva lors de la découverte de l'imprimerie. Dans les premiers moments, il sembla qu'elle devait aussi priver les copistes de leur moyen d'existence. Mais, au contraire, elle fit tellement tomber le prix des livres qu'on en

lut et qu'on en vendit mille fois plus d'imprimés, qu'on ne lisait et ne vendait précédemment de manuscrits ; et, pour un copiste, il existe peut-être maintenant mille imprimeurs.

Concluons que les machines sont le moyen le plus efficace d'épargner sur la main-d'œuvre, et de faire prospérer les fabriques, en diminuant le prix de leurs produits.

3° *Taux des intérêts.* Enfin, le taux ordinaire de l'intérêt de l'argent dans le lieu où la fabrique est établie, influe essentiellement sur sa prospérité. Car le propriétaire d'une fabrique a besoin de grands capitaux, pour les frais d'établissement, de conservation et de fabrication. L'intérêt des capitaux consacrés aux frais d'établissement court sans interruption, à compter du jour où ces capitaux ont été déboursés. L'intérêt des capitaux employés à l'achat des matières premières, aussi bien qu'au paiement de la main-d'œuvre, court, à partir de ces divers paiements, jusqu'au moment de la vente des produits fabriqués. Ces intérêts doivent donc entrer en ligne de compte dans la fixation du prix des marchandises. Car, si le manufacturier emprunte l'argent nécessaire pour effectuer ces paiements, lui-même est obligé d'en payer l'intérêt; et, s'il tire cet argent de ses propres fonds, il doit en

retirer l'intérêt qu'il en aurait obtenu, en le prêtant à autrui et en s'épargnant l'embarras et la peine qu'entraîne avec elle la fabrication. A cela, il faut ajouter qu'après un certain nombre d'années, les capitaux employés à l'établissement et à la conservation finissent par s'évanouir entièrement, en raison du dépérissement des objets qu'ils ont servi à acquérir et qui les représentent. Par ce motif, il faut porter l'intérêt de ces capitaux plus haut que l'intérêt ordinaire et légal de l'argent. Il faut remarquer encore que l'élévation de l'intérêt porte un préjudice plus grand aux fabriques que l'augmentation de la main-d'œuvre; et cela est facile à concevoir, puisque l'augmentation de la main-d'œuvre n'augmente qu'une partie des avances, celles de la fabrication; tandis que la hausse de l'intérêt ajoute à toutes les avances, de quelque nature qu'elles soient, sans distinction.

V. Nature du gain que l'on retire de la fabrication. Le prix que le fabricant retire des produits de son industrie est sa moisson, et il a quelque analogie avec le produit brut que le cultivateur retire de ses récoltes.

Mais recherchons ce qui, dans ce produit brut de la fabrication, peut être assimilé au produit net du cultivateur, ou, en d'autres termes, ce

qui constitue, à proprement parler, le gain du fabricant.

Le prix des matières brutes constitue le premier élément du prix des produits de l'industrie; et le fabricant peut déja faire un premier bénéfice à cet égard. Dans une année d'abondance, un boulanger, par exemple, a fait sa provision de blé à bon marché; le prix du grain hausse; le boulanger, cependant, vend son pain au prix courant, et cela lui procure souvent un bénéfice considérable. Mais ce bénéfice n'est pas le résultat de la fabrication; et le boulanger aurait pu l'obtenir, en revendant son blé ou sa farine, sans lui avoir donné la cuisson. Nous avons déja remarqué qu'en Europe les fabricants et même les artisans sont en même temps négociants. Ainsi, c'est en traitant du commerce que nous nous occuperons spécialement de ce genre de bénéfice fait par le fabricant sur les prix de la matière première, comme aussi de la perte que la baisse de ces prix lui fait éprouver quelquefois.

L'intérêt des capitaux employés dans la fabrique constitue le second élément du prix des productions de l'industrie. L'entrepreneur de la fabrique l'aurait également touché, en faisant valoir ces capitaux d'une autre manière. Ce n'est

donc pas encore en qualité de fabricant, mais simplement comme rentier qu'il reçoit cet intérêt qui se retrouve dans le prix de la fabrication. Il réunit encore, en sa personne, cette autre qualité de rentier. Le capital qu'il a employé pour procurer aux acheteurs futurs les marchandises dont ils ont besoin, est une avance qu'il leur a faite, et dont il est naturel qu'ils lui remboursent les intérêts.

C'est donc uniquement sur le troisième élément du prix de fabrication, c'est-à-dire sur la main-d'œuvre, que peut être fait le bénéfice qui revient au propriétaire de la manufacture en sa qualité de fabricant. Et en effet, en cette dernière qualité, le manufacturier n'est qu'un ouvrier; et un ouvrier ne touche rien autre chose qu'un salaire, ou sa main-d'œuvre, à un prix plus ou moins élevé.

Abstraction faite du bénéfice que l'entrepreneur peut faire accidentellement, en sa qualité de négociant, sur le prix des matières premières, et après avoir déduit du prix des productions de l'industrie, les intérêts des frais d'établissement et de conservation, le prix des matières brutes et l'intérêt de ce prix, les avances faites pour le paiement des ouvriers et l'intérêt de ces avances, tout ce qui reste au fabricant est à

considérer comme le salaire de ses peines et de son travail. Mais, s'il vend à crédit, la valeur de sa marchandise est un nouveau capital dont il fait l'avance, et dont il doit retirer de nouveaux intérêts.

Quant à son salaire, ce n'est pas, comme le cultivateur, de la nature qu'il le reçoit, mais bien de la main des consommateurs : ce qui, du reste, est parfaitement conforme aux lois de l'équité ; car, puisqu'il se charge pour ceux-ci de travaux qui leur sont utiles, il est juste qu'ils le dédommagent du temps et des soins qu'il y consacre.

Ce salaire peut être, en raison des circonstances, tantôt plus bas, tantôt plus élevé ; mais il n'en conserve pas moins le caractère particulier d'un salaire ou prix du travail, et il n'est pas rigoureusement impossible de déterminer, d'une manière générale et abstraction faite de quelques cas rares et particuliers, quel doit en être le terme moyen.

VI. Terme moyen du bénéfice ou salaire. Recherchons quel peut être ce terme moyen du salaire.

Partout, chez tous les peuples, on aperçoit de grandes variations dans le taux des salaires. Non-seulement les appointements que l'État

paie, depuis ceux du ministre et du général, jusqu'à ceux de l'huissier et du soldat, diffèrent considérablement l'un de l'autre; mais les prix mêmes qu'établit la liberté du commerce, dans les diverses professions, varient aussi d'une manière bien sensible. Quelle distance entre le salaire du médecin et de la fileuse, de l'horloger et du tourneur!

On peut assigner plusieurs causes à cette variation.

La première, en certains cas du moins, c'est le plus ou moins d'efforts qu'un travail exige. Le travail du forgeron, par exemple, en exige beaucoup; il épuise ses forces; et par conséquent les aliments nourrissants, les boissons fortifiantes sont nécessaires pour les réparer. Une nourriture aussi abondante ne conviendrait ni à un fileur, ni à un ouvrier qui se sert de l'aiguille. Aussi un forgeron reçoit habituellement un salaire supérieur à celui du tailleur ou d'un autre artisan dont le travail est moins rude. Une forte contention d'esprit fatigue et affaiblit aussi le corps. L'artiste et l'homme de lettres ont besoin d'aliments tout à la fois plus délicats et plus substantiels, et par conséquent plus dispendieux que ceux que consomment le simple artisan ou le forgeron. Pour eux, la

bière forte doit être remplacée par le vin. Leur nourriture et leur entretien leur coûtent bien davantage, et leur salaire doit par conséquent être beaucoup plus élevé.

Une seconde cause de la variation du salaire, c'est la continuité ou l'interruption fréquente du travail. Les gages qu'un maître paie par jour à son domestique sont proportionnellement moins élevés que le salaire de l'ouvrier qui se loue à la journée, parce que les gages du premier sont assurés pour toute l'année, tandis que le second court risque de rester plusieurs jours sans ouvrage. Le compagnon cordonnier ne se paie pas aussi cher que les compagnons du charpentier ou du maçon, parce que ceux-ci ne peuvent pas travailler de leur état pendant l'hiver, et qu'ils sont, alors, obligés de recourir à un autre genre de travail moins lucratif que celui du garçon cordonnier.

Une troisième cause de cette variation dans le prix du travail, ce sont les difficultés que rencontre l'apprentissage d'une profession. Ces difficultés sont elles-mêmes de différentes natures. Le découragement que ces difficultés font éprouver à beaucoup de personnes suffit pour produire l'augmentation du salaire. Tel genre de travail exige de l'esprit, des talents; tel autre

peut être exécuté par l'homme le plus borné; on trouvera donc moins d'ouvriers pour l'un que pour l'autre; et la peinture de Raphaël sera mieux payée que le barbouillage grossier d'un peintre en bâtiments. Les frais considérables que nécessitent certaines professions en éloignent aussi, et ils renchérissent le travail, parce qu'ils rendent les ouvriers plus rares. Pour apprendre son état, l'artiste a besoin de plusieurs années; l'ouvrier n'a besoin que de quelques semaines : il y aura par conséquent plus d'ouvriers que d'artistes. En Angleterre, les appointements d'un ecclésiastique qu'un pasteur commet à la campagne pour remplir à sa place les fonctions attachées à la possession d'un bénéfice, sont d'une modicité surprenante : car une place de ce genre, quoiqu'elle ne rapporte que 40 livres sterling, est considérée comme très-importante. Cela provient de ce que la piété y a autrefois fait tant de fondations en faveur des théologiens, dans les écoles et dans les universités, qu'un père pourvoit ses enfants avant l'âge de l'adolescence, en les destinant à l'état ecclésiastique, et que ceux-ci jouissent ainsi, par avance, en bourses et en pensions fondées dans les colléges, du salaire qu'ils n'auraient dû obtenir que dans un âge plus avancé.

Les appointements d'un jurisconsulte ou d'un magistrat doivent au contraire être considérables. Car le magistrat ne gagne rien dans sa jeunesse; et d'autres personnes, vivant déja de leur industrie, sont obligées de subvenir à son entretien, tandis qu'il consacre tout son temps à acquérir les connaissances et l'habileté nécessaires pour sa future profession. Ce temps consacré à l'étude dans les écoles, dans les universités et dans les premiers exercices de pratique, ne fût-ce que depuis la quatorzième jusqu'à la vingt-sixième année, aura coûté, à raison de 400 écus par année, tant pour l'entretien que pour les leçons, un capital de 4,800 écus, que l'on peut considérer comme une avance faite à l'état qu'il exercera un jour. Les appointements que cet état lui paie doivent donc représenter et comprendre l'intérêt de ce capital; et, comme sa mort peut en entraîner la perte, cet intérêt, à titre de rente viagère, doit être double. Ainsi, de ses appointements, 480 écus seront une simple rente viagère à 10 pour cent du capital avancé, et l'excédant seulement composera son salaire. On peut aisément appliquer le même calcul aux autres professions. Dans une manufacture où le travail est divisé et réparti, l'ouvrier qui n'est employé qu'à une manipulation

facile à apprendre ne touchera que le salaire du simple journalier, et non pas celui de l'ouvrier habile dont le travail plus compliqué a demandé un apprentissage plus long et plus pénible.

Une quatrième cause de l'inégalité des salaires, ce sont les dépenses considérables qu'exige l'établissement de certaines fabriques, et que moins de personnes peuvent entreprendre. Ainsi, et parce que le travail de l'horloger ne peut s'effectuer qu'avec des outils beaucoup plus coûteux que ceux qui sont employés par le cordonnier, le salaire de celui-ci sera beaucoup moindre que celui du premier.

A ces causes influentes, il faut en ajouter une cinquième : ce sont les chances auxquelles un métier est exposé, et qui y rendent le succès plus ou moins certain. Ces chances ont lieu principalement dans l'exercice des professions qui supposent des talents d'un ordre supérieur, que peu de gens sont en état de reconnaître, et auxquels, par cela même, une sorte de prévention populaire supplée bien souvent. C'est ainsi que certains médecins ayant bien moins d'aptitude, de prudence et d'instruction que quelques autres de leurs confrères, ont cependant une plus nombreuse clientèle et des bénéfices considérables, tandis que

les autres gagneront fort peu, seront peu répandus, parce qu'ils ne seront pas connus ou qu'un préjugé sans fondement leur sera contraire.

La réunion de toutes ces causes, en occasionnant une grande variation dans le prix du travail, donne lieu aussi à un genre différent de vie et de besoins dans les diverses classes de la société. Et, en considérant les choses sous un point de vue général, on reconnaît, comme nous avons déja eu lieu de le remarquer, que, par ce motif même, il s'établit dans chacune de ces classes un degré de luxe à peu près égal, et dont il n'est pas impossible d'assigner le terme moyen. Ainsi, par exemple, l'horloger en général vit mieux, jouit de plus d'aisance que le cordonnier; et le joaillier que le tourneur. Dans chaque classe, l'émulation porte le moins riche à se rapprocher du terme moyen, et une sorte de retenue s'oppose à ce que le plus riche s'élève beaucoup au-delà.

Pour connaître le terme moyen du luxe, de l'aisance ou du salaire, dans l'une des classes de la société, il ne faudrait que diviser, par le nombre des individus de cette classe, la somme à laquelle se monte la totalité de leurs bénéfices ou de leur salaire. Car l'un peut gagner et consommer plus que l'autre; mais, pris en masse, tous consom-

ment autant qu'ils gagnent, et gagnent autant qu'ils consomment. En effet, il y a aussi peu de prodigues consommant plus qu'ils ne gagnent, qu'il y a peu d'avares épargnant beaucoup au-delà de ce qu'ils gagnent. Et, d'un autre côté, le denier de réserve qu'épargne un bon ménager se trouve dépensé dans les temps de détresse et de gêne pour lesquels il était destiné. Ensuite, pour quelques individus heureux qui feront des bénéfices considérables et amasseront des capitaux dans l'exercice de leur profession, il s'en trouve beaucoup d'autres qui perdent les leurs par des revers, par leur indolence ou leur inaptitude. Enfin, souvent un gain considérable se trouve contre-balancé par la perte du lendemain.

Lorsque des circonstances quelconques diminuent le bénéfice d'une profession, le prix du travail des hommes qui l'exercent baisse, et par suite le terme moyen de leur consommation. Ce terme moyen des consommations augmente, au contraire, lorsque d'autres circonstances font monter le salaire attaché à l'exercice de cette même profession. Cela se manifeste plus visiblement dans les professions qui sont essentiellement subordonnées aux caprices de la mode. Les fabricants de boutons tressés, par exemple, font des bénéfices considérables tant que la

mode fait rechercher ce genre de boutons; mais bientôt après, le prix de leur salaire tombe parce que la mode change et fait préférer les boutons d'étoffe ou de métal. Alors, pour ne pas rester dans l'inaction, ils offrent le résultat de leur travail à plus bas prix, et ils sont par conséquent forcés de vivre avec plus d'économie. La perte devient-elle trop forte, la plupart de ces fabricants se livrent à un autre genre de travail. Mais, si la mode remet en vogue la même marchandise, le peu de fabricants existants seront recherchés, leur bénéfice augmentera; les fabricants qui avaient interrompu reprendront leur premier travail, ils vivront plus à l'aise, et leur consommation augmentera aussi.

Adam Smith lui-même avance ou convient que la consommation des ouvriers, et en général de tous les hommes qui vivent de leur travail, est égale au salaire qu'ils reçoivent. Leur salaire est donc égal aussi à leur consommation; car A étant égal à B, B doit être égal à A. La règle du taux d'un salaire, quel qu'il soit, peut donc être exprimée ainsi : Le terme moyen du salaire d'une profession est égal au terme moyen de ce que consomme un homme de cette profession pendant le temps de son travail.

Il importe de bien comprendre cette règle et

d'en saisir le sens véritable. Si on l'avait fait, on aurait évité une foule d'erreurs dans la théorie et dans l'application.

On a objecté que, pour que cette règle fût vraie, il faudrait que tous les ouvriers d'une même profession fussent également riches. Et cependant la chose revient au même, du moment où cette règle ne parle que de ce qui a lieu en masse, et relativement à la généralité. Ainsi, il importe peu, encore une fois, qu'un menuisier gagne moins qu'il ne consomme, et qu'un autre gagne plus qu'il ne dépense, si tous les menuisiers d'un pays, pris ensemble, ne reçoivent réellement qu'un salaire égal à ce qu'ils consomment tous collectivement.

On a encore contesté cette règle, parce que l'on est tombé dans une autre erreur, qui consiste à n'avoir entendu par consommation que ce qui est nécessaire pour la nourriture, tandis que cette expression indique évidemment ce que l'homme et sa famille dépensent, non-seulement pour la nourriture, mais encore pour l'habillement, la chaussure, le chauffage, l'éclairage, l'habitation, et autres choses sans exception.

Au surplus, pour ne laisser aucun doute sur le véritable sens de cette règle, nous l'éclaircirons encore par un exemple.

Supposons que le cuir employé à la fabrication d'une paire de souliers revienne à un écu chez le tanneur, et que le cordonnier vende cette paire de souliers deux écus, le salaire de ce cordonnier sera d'un écu; mais pourquoi ne sera-t-il ni plus ni moins élevé? Comme toutes les choses du monde, le taux du salaire doit avoir une règle, et cette règle s'explique par ce que nous venons d'établir. Car tout cordonnier, même le moins intelligent, raisonne ainsi : Je suis un artisan, et ne puis pas aspirer à vivre avec le luxe ou l'aisance des classes supérieures à la mienne; mais je dois vivre comme tous les hommes qui exercent le même métier. Or, dans cette hypothèse, ma nourriture, mon habillement, mon loyer, en général tout ce qui est nécessaire à mon entretien et à celui de ma famille, exigent que je dépense par an trois cents écus. Sur les trois cent soixante-cinq jours dont l'année se compose, il y a cinquante-deux dimanches, sept ou dix jours de fête, et plusieurs autres jours perdus par cas fortuits; je ne travaille que trois cents jours, et dois gagner un écu par jour. Ainsi, un cordonnier actif ne pouvant faire qu'une paire de souliers dans une journée, le bénéfice que je dois faire sur cette paire de souliers doit être d'un écu.

Passons maintenant aux preuves. La première sera puisée dans le droit; la seconde, tirée de la politique.

Lorsque un homme me fait le sacrifice de son temps, et consent à travailler pour mon compte, il est juste que je paie tout ce qu'il consomme pendant ce temps. Il est même en droit de me demander un salaire égal à ce que les hommes de sa profession consomment habituellement. Je n'aurais aucun motif pour vouloir qu'il dépensât moins, et, de son côté, il ne serait pas fondé à prétendre dépenser plus, parce qu'il vit à mes dépens. Si je lui donnais moins, je lui causerais un préjudice; si je lui donnais plus, je lui ferais un don purement gratuit. Comment croire que les hommes passeraient volontairement entre eux des contrats de libéralité, et de libéralité entièrement indéterminée? Et c'est cependant ce qui arriverait, si le salaire excédait la valeur de ce que celui qui le reçoit consomme : car à quel point arrêter et fixer l'excédant? Voilà pour ce qui concerne le droit.

Maintenant, voyons ce qui doit avoir lieu sous le point de vue politique. Sous ce rapport, nous reconnaîtrons encore que la liberté des relations commerciales doit nécessairement établir les choses conformément à la règle de droit, à la

loi du juste et de l'injuste : car, si les agents de l'industrie gagnaient moins qu'ils ne consomment, ils ne pourraient pas subsister. C'est ce dont on convient généralement. Mais, dit-on, le prix du salaire doit excéder le montant des consommations, d'une somme égale à celle que la demande effective d'un genre de travail permet aux agents de ce genre d'industrie d'exiger. C'est ne pas remarquer que la question est justement de savoir ce que la demande effective du travail permet de réclamer. Ne se trouve-t-il pas toujours quelques hommes qui se contentent d'un salaire égal à leur consommation, afin d'obtenir des pratiques, et ne forcent-ils pas par-là les autres à en faire autant?

Il ne suit cependant pas de ces considérations, que le salaire tombe ou enchérisse toutes les fois que le prix des vivres hausse ou baisse : pour produire ce résultat, il faut une baisse ou une hausse persévérante et soutenue. Lorsque la cherté des vivres n'est que passagère, les agents de l'industrie continuent de travailler aux mêmes prix, et se bornent, pendant quelque temps, au plus strict nécessaire, afin de ne pas perdre leurs pratiques. D'ailleurs, dans ces temps de cherté, tout le monde se restreint; et, le luxe diminuant, on se contente d'un bénéfice moindre. Lorsque la hausse du prix

des vivres se maintient, le salaire monte proportionnellement; mais on ne peut pas considérer alors comme une augmentation réelle ce que l'ouvrier touche de plus que ce qu'il recevait anciennement : car, si le cordonnier vendait, il y a cent ans, pour un écu une paire de souliers qu'il fait aujourd'hui payer le double; si, d'un autre côté, il ne peut se procurer ce qu'il aurait acheté autrefois pour un écu qu'en le payant le double, il n'en est pas plus riche pour cela. De même, lorsque les vivres ne sont à bas prix que momentanément, l'artisan continue de toucher son ancien salaire; c'est un dédommagement de ce qu'il a perdu en d'autres temps par une cause contraire. Mais, si ce bas prix des vivres est continu et persévérant, le désir d'attirer les chalands établira une concurrence, et fera infailliblement baisser le prix du salaire.

VII. La fabrication ne donne pas de produit net. En toute profession industrielle, le travail en lui-même ne rapporte donc qu'un salaire, et non pas un produit net; il ne peut que pourvoir à l'entretien de l'ouvrier. Le salaire même du fabricant n'excède pas ce qu'il consomme; et, s'il gagne quelque chose en sus, c'est sur les matériaux, en qualité de marchand, et sur le capital, en qualité de rentier.

Aussi ne dit-on pas que l'on afferme une fabrique : car arrenter, amodier, affermer, signifie vendre les fruits d'une chose pendant un certain temps, soit que le fermier les produise par son travail, soit qu'il ne fasse que les recueillir. On loue des ateliers, des moulins, des instruments quelconques; on ne les amodie pas. Ce n'est que dans les lieux où il existe des droits de banalité attachés à un moulin, que ces droits peuvent être donnés à ferme. Mais nous ne nous occupons, dans nos recherches, que de ce qui concerne la marche naturelle et libre du commerce.

Il faut encore remarquer, ici, qu'une grande fabrique rapporte plus, proportionnellement, qu'une petite. La plupart des avances n'augmentent pas en raison du nombre ou de l'importance des objets en fabrication. Pour chauffer un alambic une fois plus grand qu'un autre, il n'en coûte pas, par exemple, le double de frais. Mais cela ne change toujours rien à la règle générale.

3°. *Commerce.*

Le commerce est le grand et puissant levier de l'agriculture et de l'industrie. Le cultivateur ne pourrait rien produire, le manufacturier ne

pourrait rien fabriquer, si le commerce n'offrait à l'un et à l'autre des moyens d'échange.

Cette matière est importante et étendue; et, pour plus de clarté, nous la traiterons d'après l'ordre et la division qui suivent : 1° examen des principaux objets du commerce; 2° indication des différents genres de commerce; 3° des lettres de change et des banques, moyens dont se sert le commerce pour effectuer les paiements; 4° accessoires du commerce.

Il s'agit spécialement ici du commerce en gros, le commerce en détail n'étant habituellement qu'une occupation purement matérielle. Cependant, lorsque ce commerce en détail acquiert un grand développement, les règles du commerce en gros lui sont applicables.

I. Principaux objets du commerce. Ces principaux objets du commerce sont la marchandise et son prix.

1° *Marchandise.* Avant tout, il est important pour le négociant de bien connaître la marchandise dont il fait trafic : il doit savoir d'où elle vient, quelle préparation elle doit subir avant d'arriver dans ses mains, quelles sont ses différentes espèces, quel usage on en fait. Cette science suppose une si grande étendue de connaissances géographiques, politiques, physiques, chimiques,

technologiques, etc., qu'il est difficile de trouver dans le corps des négociants un homme qui les possède toutes à la fois. Encore le marchand en gros ne peut-il pas toujours se borner à un seul genre de marchandise : ce qui lui rendrait ces connaissances plus faciles à acquérir. Aussi, dans toutes les villes marchandes, il existe des courtiers préposés à certaines branches de commerce, qui connaissent à fond celle à laquelle ils se livrent spécialement, et qui assistent les marchands de leurs conseils à cet égard, ainsi que sous beaucoup d'autres rapports. Un négociant qui spécule sur une marchandise, doit, lorsqu'il n'est pas, d'avance, parfaitement instruit sur tous les points que nous venons d'indiquer, s'attacher à prendre les informations les plus exactes, afin que l'ignorance d'une seule circonstance ne fasse pas échouer son entreprise, quelque bonne qu'elle fût en elle-même.

Nous en indiquerons un exemple dont il pourra résulter quelque instruction. Des propriétaires de terres en Bohême qui possédaient, dans leurs forêts, d'excellent bois de chêne pour la construction navale, considérèrent qu'à défaut d'acheteurs ils seraient obligés de vendre ce bois sur les lieux comme bois à brûler, tandis qu'ils pourraient le vendre avec beaucoup plus d'avan-

tage dans les villes maritimes. Ils convinrent donc de faire venir des gens au fait de la manière dont le bois destiné à la construction des vaisseaux doit être coupé dans les forêts, et d'en faire ensuite transporter les pièces par eau à Hambourg, où, suivant leur calcul, les négociants anglais ne pouvaient pas manquer de les acheter chèrement. Toutes les circonstances étaient, en effet, de nature à faire espérer un gain considérable. Mais ces propriétaires firent venir leurs ouvriers des provinces du Rhin, d'où les Hollandais tirent leur bois de construction. Ces ouvriers abattirent et ébauchèrent les bois, d'après la forme indiquée par les constructeurs de vaisseaux hollandais. Malheureusement, la forme adoptée par les constructeurs anglais est toute différente. Aucun Anglais ne voulut donc acheter le bois envoyé à Hambourg; et comme les Hollandais furent exclus du port de Hambourg par suite de la guerre, la spéculation des propriétaires, quoique bonne en elle-même, manqua tout-à-fait : car le bois de construction navale ne pouvant être employé à la construction des bâtiments sur terre, ils furent contraints, après tous les frais que leur avaient coûtés la coupe et le transport de leur bois à Hambourg, de

l'y vendre à grande perte et simplement comme bois à brûler.

La différence des mesures et des poids dans les divers pays présente aussi quelques difficultés à surmonter : mais ces difficultés sont moins grandes; et le négociant, au moyen du livre portatif de Nelkenbrecher (*), qui lui fait connaître cette différence des mesures et de l'argent, peut facilement, avec un léger calcul, se tirer d'affaire à cet égard.

Il n'est donc pas nécessaire que les puissances de l'Europe conviennent d'admettre une mesure et une monnaie uniformes, comme beaucoup de politiques le proposent. D'ailleurs, combien de temps une pareille convention serait-elle observée? Il est bien difficile dans un même pays et sous la même autorité de police, de tenir la main à ce que les boisseaux, les livres et les aunes restent conformes à l'étalon ou mesure originale et primitive. A Berlin même, il existe à cet égard une différence que la vigilance la plus grande ne peut entièrement empêcher. Que

(*) Nelckenbrechers Taschenbuch der münz. Maas and Gewichts Kunde fur Kauflente; 8e auflage. *Berlin*, 1798.

serait-ce donc à l'égard de pays dont les usages, les lois et les constitutions sont peu homogènes?

A ce sujet, il y a encore deux observations à faire. Premièrement, la plupart des marchandises ne peuvent être expédiées et pesées en gros sans un emballage. Un usage généralement observé a établi, sous le nom de *tare*, le poids de cet emballage; et le négociant, après avoir fait peser la marchandise en masse, doit en défalquer la *tare*, pour connaître au juste le poids net de l'objet acheté. Secondement, le marchand en détail est comme obligé d'accorder au consommateur un léger excédant de poids ou de mesure; et par conséquent lui-même doit le réclamer du négociant en gros; et, relativement à certaines marchandises, l'usage a fixé ce surpoids, cette bonne mesure, jusqu'à 1 et 2 pour cent. Mais aucune règle n'a déterminé d'une manière précise ce qu'on appelle en allemand *die refractie*, c'est-à-dire une certaine déduction non restituable sur le poids de quelques marchandises, telles que les raisins, en raison de leur mélange inévitable avec certaines substances étrangères dont on ne pourrait pas les purifier en gros, mais qu'il faut bien cependant défalquer de la vente en détail.

2° *Prix.* Afin de déterminer le bénéfice du

négociant de même que celui du cultivateur ou du fabricant, il faut examiner ce qui constitue le prix que le négociant reçoit de la vente de sa marchandise. En fait de commerce, plus évidemment encore qu'en fait d'industrie manufacturière, tout ce que le négociant reçoit ou donne, provient des autres hommes, et il en résulte des relations de droit auxquelles il est fort important d'avoir égard dans l'exercice de cette profession.

Il n'est pas moins clair que la prospérité de tout commerce dépend principalement de l'étendue du débit. Plus le négociant vend, plus il gagne; et sa vente s'accroît en proportion du bon marché. Son plus grand ennemi, c'est la cherté de sa marchandise. Son plus haut intérêt, aussi bien que celui du fabricant, c'est de vendre à bas prix. Si une bouteille de vin ne coûte pas moins d'un écu, il ne se rencontrera peut-être pas dix consommateurs parmi les pratiques du marchand de vin; mais si ce marchand peut donner le même vin à moitié de ce prix, il trouvera non pas seulement vingt, mais quarante personnes qui l'achèteront. Son bénéfice sur cet article étant supposé de 25 pour cent, il ne gagnait que 2 1/2 écus, lorsqu'il n'avait que dix acheteurs; il en gagne 5 du moment où il s'en

présente quarante. Il est donc du plus grand intérêt pour tout négociant de tendre sans cesse à vendre au meilleur marché possible.

Ainsi que nous l'avons fait, relativement à l'agriculture et à l'industrie, examinons donc, maintenant, quelles sont les avances du négociant, et ce qui, dans le produit de son commerce, doit être considéré comme son bénéfice.

II. Avances du négociant. Les avances du négociant sont le prix d'achat, les frais de transport, et les intérêts des avances qu'ils exigent.

1° *Prix d'achat.* Le marchand doit acheter au plus bas prix possible. Il s'attachera donc avec soin à connaître les pays dans lesquels il doit s'approvisionner.

Habituellement, il aura de l'avantage à acheter de la première main, c'est-à-dire dans le lieu où la marchandise est produite ou fabriquée. Car s'il ne la tient que de la seconde ou de la troisième main, le prix d'achat sera probablement augmenté du bénéfice que les entreposeurs intermédiaires doivent faire. Souvent, des hommes d'état ont frappé d'impôts ou de mesures prohibitives le commerce de la seconde main, afin de forcer le négociant au commerce de la première main. Mais ils oubliaient non-seulement que le négociant entend ses intérêts

pour le moins aussi bien qu'eux, mais encore qu'il n'y a point de règle sans exception.

En effet, il peut se rencontrer des circonstances où le commerce est plus avantageux de la seconde que de la première main. Il y a beaucoup de marchandises, par exemple, qui ne peuvent supporter le transport direct du lieu de leur production, au lieu de leur consommation. Les vins de Portugal se corrompent lorsqu'ils sont transportés en droite ligne dans les pays du Nord; et, pour qu'ils puissent s'acclimater, ils sont d'abord transportés et emmagasinés en Angleterre. Dans ce cas, la nature même met donc obstacle à ce que le commerce de première main puisse avoir lieu avec avantage. Une foule d'autres circonstances peuvent produire le même résultat. Ainsi, quelques spéculations dont le but aura été manqué, auront tellement accumulé dans un lieu les marchandises d'un autre, que ces marchandises s'y vendront au-dessous de leur prix. Le négociant négligera-t-il cette occasion favorable? Souvent encore, le pays où une marchandise est produite ou fabriquée, n'a pas besoin des productions du nôtre; nous ne pouvons donc pas y faire le commerce par voie d'échange. De plus, le mode de paiement sera difficile et onéreux; notre monnaie

n'aura pas cours dans ce pays; nous serons obligés de nous procurer avec peine et d'une manière onéreuse, soit la monnaie qui y est reçue, soit des lettres de change; et ce qu'il nous en coûtera pour cela excédera le gain que la seconde main aurait pu faire sur la marchandise.

2° *Frais de transport.* Ces frais constituent la seconde classe des avances que doit faire le négociant. Celui qui n'est pas au fait du commerce n'en tient pas compte, et cependant ils ne sont pas sans importance. Les évaluations de ces frais, *contifinti*, doivent donc être faites avec exactitude, et on en appréciera le montant par leur énumération, dans laquelle il faut comprendre: 1° les frais d'emballage, qui ne restent point à la charge de l'expéditionnaire; 2° les frais de chargement et d'embarquement, qui obligent l'expéditionnaire à louer des chariots, des hommes de peine, et souvent à se faire délivrer des billets ou contrôles du poids, etc.; 3° les impôts publics, tels que ceux d'exportation, etc.; 4° le paiement du fret ou port dû au marinier ou au voiturier; 5° les péages ou autres droits à payer dans la traversée; 6° la prime d'assurance pour les transports par mer; 7° les frais de chargement; 8° les frais d'importation, tels que droits, péages, accise, etc.; 9° la rétri-

bution due au commissionnaire qui choisit et achète la marchandise chez le vendeur, ainsi que nous le verrons par la suite. Il n'existe peut-être pas de marchandises dont l'envoi n'occasione tous ces frais. A l'égard de plusieurs autres, il faut ajouter : 10° les frais de translation d'une voiture ou d'un bateau dans un autre; frais qui se réitèrent souvent en chemin; 11° le salaire d'un surveillant que, dans beaucoup de cas, il faut charger de diriger le déchargement; 12° enfin, les frais de conservation et d'emmagasinage, nécessités par la nature de certaines marchandises, qui les rend sujettes à dépérir, ou qui fait que les magasins ordinaires ne suffisent pas pour la contenir et qu'il faut en louer d'autres.

Les jeunes gens qui se destinent au commerce, doivent donc voyager, pour prendre connaissance des localités et des usages particuliers à chacune d'elles. Fait-on venir une cargaison de Kœnigsberg, il faut savoir, par exemple, qu'aucun vaisseau ne peut y faire son chargement en entier, et qu'il doit faire voile à demi-charge pour Pilau, où le reste des marchandises arrive plus tard sur des bâtiments de moindre grandeur; ce qui occasione une augmentation assez considérable dans les frais.

3° *Intérêts des avances.* Le négociant doit faire entrer en ligne de compte les intérêts de toutes ses avances : car, s'il emprunte le capital qu'elles exigent, lui-même est obligé d'en payer l'intérêt, et, s'il le fournit de ses propres deniers, il en aurait pu toucher l'intérêt, en le plaçant d'une autre manière, et en s'épargnant tous les soucis et les embarras inhérents au commerce. Il est d'usage dans le commerce de se passer l'intérêt des sommes respectivement avancées, à raison de six pour cent par an. Cet usage a pu provenir de la facilité du calcul des intérêts à demi pour cent par mois; les négociants réglant souvent leurs comptes tous les mois. D'ailleurs, il est juste de calculer les intérêts dans le commerce à un taux supérieur au taux légal, en considération des chances auxquelles les capitaux sont exposés, même dans la branche de commerce la plus solide.

Le marchand, obligé de faire toutes ces avances pour toute espèce de marchandise, doit les recouvrer sur le prix de la vente, et se les faire ainsi rembourser par les consommateurs.

III. Recette du négociant. Indépendamment du remboursement des avances, la recette du négociant ou le prix de vente doit donner un excédant. Et cet excédant n'est pas encore un

bénéfice tout-à-fait clair; il représente deux choses, le remboursement des frais de commerce, et le gain, proprement dit.

1° *Remboursement des frais de commerce.* Un marchand doit avoir des greniers, des magasins, dont le loyer doit encore entrer en ligne de compte. Il a besoin de commis dont il faut aussi supputer le salaire. Un négociant en gros est hors d'état de suffire par lui-même à toutes ses affaires. Il est forcé de se borner à leur direction en grand. Mais il doit avoir un teneur de livres dont le traitement se monte souvent à plusieurs milliers de francs, par la raison que cet emploi exige beaucoup de connaissances, une grande habileté, une exactitude fatigante; il doit avoir un caissier d'une fidélité éprouvée, et plusieurs commis ou employés pour la correspondance, les commissions, la recette et la délivrance des marchandises, etc. Il faut ajouter à cela les dépenses qu'entraînent le chauffage et l'éclairage, l'achat des registres et autres objets. Et, si l'on réunit le tout, on pourra évaluer ce que coûte quelquefois la tenue d'un comptoir à ce que coûte une régence pour certains princes souverains.

2° *Gain du négociant; sa nature.* Après la déduction des avances et des frais de commerce,

ce qui reste au négociant constitue son gain proprement dit; et, sous certain rapport, ce gain a la nature d'un simple salaire. Le négociant rend un service aux consommateurs; il fait venir les marchandises dont ils ne font usage qu'en petite quantité, et qu'ils ne pourraient pas tirer directement des lieux où s'en fait la production ou la fabrication; il la conserve, et la tient en tout temps à la disposition de ses pratiques : cela exige un travail et des soins dont il est juste qu'il soit récompensé par un salaire. Cependant et sous d'autres rapports, le bénéfice du négociant est encore plus le résultat d'une sorte de jeu de hasard que le salaire de son travail. Mais il faut dire que le commerce est d'autant plus solide et plus parfait que le gain qu'il procure se rapproche davantage et d'une manière moins équivoque de la nature du simple salaire. A la rigueur, le négociant ne devrait retirer de son travail que ce salaire, mais il devrait l'obtenir toujours et avec une entière certitude. C'est en rapprochant de ce but que la création des assurances maritimes a perfectionné le commerce.

Toutefois la profession de négociant est exposée de toutes parts à une foule de dangers et de pertes considérables; la personne dans laquelle il avait eu confiance éprouve des malheurs, ou

le trompe par sa propre légèreté, et se trouve dans l'impossibilité de satisfaire à ses engagements envers lui; les marchandises qu'il a reçues se corrompent par un pur effet du hasard; des circonstances impossibles à prévoir font tellement baisser le prix des choses dont il a fait provision, qu'il se trouve obligé de les vendre à perte, etc. Tandis que, d'un autre côté, le prix des marchandises qu'il a en sa possession peut hausser subitement et pareillement par un pur effet du hasard. Il est donc juste que, dans cette dernière occurrence, il saisisse l'occasion favorable ou de compenser par un gain extraordinaire les pertes précédentes; ou de s'assurer d'un fonds destiné à couvrir les pertes à venir.

D'un côté, enlevez au négociant, si cela était possible, l'occasion de ces bénéfices extraordinaires, de l'autre, garantissez-le de toutes les pertes éventuelles, le gain qu'alors il retirera de son commerce ne sera plus qu'un pur salaire; et assurément il n'en est pas un qui ne préférât cette manière uniforme de faire le commerce avec un salaire modique mais assuré. Tant que cela sera impraticable, le commerce participera en quelque chose de la nature d'un véritable jeu, non pas, il est vrai, d'un jeu de pur hasard, mais d'un jeu où la probité et la prudence peu-

vent prévenir les pertes et procurer des avantages, et que l'on désigne, habituellement, avec raison, par cette expression : *jeu de commerce.*

IV. Conjoncture, spéculation. Dans le commerce, on appelle conjonctures toutes les circonstances qui influent sur le prix des marchandises, qui les font hausser ou tomber, qui en augmentent ou en diminuent la quantité ou le besoin.

Toute entreprise d'achat ou de vente formée par le négociant suivant les conjonctures est une spéculation.

Pour spéculer, le négociant doit donc savoir au juste dans quels lieux la quantité d'une marchandise augmente ou diminue, dans quels lieux le besoin de cette marchandise commence ou cesse de se faire sentir, quels sont les résultats des récoltes, dans quels pays la guerre est sur le point de finir ou d'éclater. A cet effet, il entretient partout une correspondance suivie; il cherche à se procurer les premières nouvelles. L'une de ces nouvelles, arrivée un jour plus tôt, peut le préserver d'une grande perte ou lui procurer un bénéfice considérable.

La spéculation du feu comte Schimmelman, ministre des finances au service de Danemark, mérite d'être racontée. En 1774, sa maison de

commerce subsistait encore à Hambourg, et elle fit acheter toute la cire que l'on put trouver en Europe. Des vaisseaux chargés de cire partirent de tous les ports et se rendirent à Livourne, sans que l'on sût pour le compte de quelles personnes cette immense provision d'un même article de commerce avait été faite. Le prix de la cire augmenta partout, car cet objet de commerce n'existant habituellement qu'en petite quantité, l'acquisition faite par une maison qui jouissait d'une grande fortune et d'un grand crédit, de tout ce qu'elle put trouver, dut naturellement le rendre plus rare encore. En 1775, on célébra à Rome le grand jubilé; les catholiques recherchèrent partout des bougies, afin de les offrir sur l'autel des apôtres Pierre et Paul, et cette circonstance prévue par le comte de Schimmelman lui fit faire un bénéfice considérable.

C'est à tort, cependant, que l'on impute souvent aux spéculations de ce genre d'enrichir le négociant au détriment des autres classes de la société. Par exemple, on a accusé d'intérêt sordide un homme qui, dans le moment où un incendie éclatait dans le lieu de son domicile, et y consumait plusieurs églises et trois cents habitations, sortit de la ville pour aller commander dans toutes les briqueteries des environs une

immense quantité de tuiles. Sans doute il gagna, par ce moyen, beaucoup d'argent. Mais, dans tous les cas, que devait-il arriver à la suite d'un pareil événement? Le besoin des tuiles augmentant, le prix des tuiles devait nécessairement augmenter, et les acheteurs auraient toujours été obligés de les payer plus cher que de coutume. Le négociant n'enleva donc pas à ses concitoyens un argent qu'ils auraient pu épargner, s'il n'eût pas fait sa spéculation. Il ne gagna que ce que les briqueteries ou plusieurs autres négociants auraient gagné, s'il ne les eût pas prévenus. Il ne vendit pas, et il ne pouvait vendre les tuiles plus cher qu'elles n'auraient coûté sans sa spéculation. Il y a plus, si un grand nombre de concurrents s'était rendu aux briqueteries, pour y commander des tuiles, lorsque l'incendie eût été connu, le prix en eût haussé bien davantage, et les acheteurs, prévenus par d'autres, auraient souvent fait des commandes inutiles. Ainsi, ce négociant rendit à tous les habitants un service important: car il put distribuer sur-le-champ les tuiles qu'on lui demandait, et personne n'éprouva d'obstacle pour rebâtir.

Il faut s'abstenir d'une spéculation dans laquelle on a été devancé par plusieurs. Car un grand nombre de spéculations, dans un même

sens, dénature et fait changer, du tout au tout, la conjoncture qui originairement y avait donné lieu. Une marchandise était-elle à bas prix dans un endroit? elle y renchérira, du moment où les négociants viendront l'enlever à l'envi l'un de l'autre. Était-elle chère? elle baissera de prix, sitôt que plusieurs maisons de commerce expédieront cette marchandise pour le même endroit. Il faut être prudent en semblable rencontre. En 1785, après la paix de Paris, toutes les villes commerçantes de l'Europe embarquèrent une si grande quantité de marchandises pour l'Amérique, que ces marchandises y furent vendues bien au-dessous de leur prix d'achat; ce qui occasiona la décadence et la ruine complète d'un grand nombre de maisons de commerce.

Cette sage appréciation des circonstances ne peut s'enseigner. Des connaissances étendues et solides, un coup d'œil juste et quelque peu de bonheur, voilà ce dont elle dépend essentiellement.

Mais une probité rigoureuse doit toujours être la boussole du négociant. Celui qui, dans des vues que cette probité réprouve, manque à sa parole, qui, sous le prétexte d'un droit qui n'est que spécieux, refuse ou diffère de satisfaire aux réclamations d'autrui; celui qui se permet un bénéfice illicite, et qui viole ainsi les lois de la

morale, enfreint en même temps les premières règles de la prudence et du commerce : car, en fait de commerce surtout, non-seulement la fraude inspire aux autres l'esprit de représailles, mais, de plus, elle ruine le crédit; et le crédit est la plus grande richesse du négociant.

Crédit. Si l'on considère que le négociant lui-même est obligé de donner à crédit tant de marchandises qu'il lui serait impossible de faire le commerce avec ses propres capitaux; que le crédit qu'il obtient à son tour peut étendre prodigieusement son commerce et accroître ses bénéfices, on comprendra facilement à quel point le crédit est chose nécessaire et importante pour le négociant. L'absence de crédit peut porter un préjudice notable, même à l'homme le plus riche. Nous pourrions citer l'exemple d'un individu connu pour l'un des plus riches habitants d'une ville, qui ne put obtenir à la bourse un prêt de 5,000 écus qu'il demandait pour huit jours seulement et en offrant des deniers publics en nantissement; et cela, parce qu'il avait précédemment manqué à sa parole et usé de subterfuges que la délicatesse réprouvait. Au même instant, un marchand que sa probité et son intelligence dans les affaires faisaient généralement estimer, rechercha un capital de 90,000 écus sur

un engagement de marchandises; il le trouva sur-le-champ, quoiqu'il n'eût pas une grande fortune, et l'on n'exigea pas même les sûretés qu'il voulait donner.

V. Genres divers de commerce. Ce qu'il importe le plus de distinguer ici, ce ne sont pas les différents objets auxquels le commerce s'applique; quels que soient ces objets, les règles du commerce sont toujours les mêmes. Mais il est essentiel de faire remarquer les différents buts principaux, ou les différents genres de commerce que le négociant peut se proposer; et cet examen sera le sujet des considérations que nous allons présenter.

1° *Commerce en propre.* Autrefois, le négociant achetait des marchandises pour son propre compte, et il cherchait ensuite à les revendre avec profit. Ce genre de commerce est le plus ancien et le plus simple : on l'appelle aujourd'hui commerce en propre. Dans les premiers temps, ce genre de commerce se faisait, même en gros, par le colportage d'un port dans un autre. Le négociant était en même temps pilote; il chargeait son vaisseau des productions de son pays, et il naviguait vers les endroits où il espérait de les échanger avec avantage, et contre des marchandises recherchées chez lui. Si le

premier port où il mouillait ne lui offrait pas les occasions d'un échange, il faisait voile pour un autre lieu. Lorsque quelque obstacle s'opposait à ce que lui-même pût se mettre en course, ou lorsqu'il possédait plusieurs vaisseaux, il préposait à la conduite du vaisseau qu'il ne dirigeait pas en personne, un patron, *magister navis,* qui réunissait en lui tout à la fois la qualité de chef de la cargaison et de capitaine du navire, qui conduisait ce bâtiment et qui trafiquait des objets dont il était chargé.

Ce genre de commerce subsista généralement jusqu'à l'invention des postes. Mais cette découverte, jointe à celle de l'Amérique et à celle de la route qui conduisit par mer aux Indes orientales, et qui fournit au négoce une grande variété d'objets jusqu'alors inconnus, donna au commerce une direction et une forme nouvelles. Dès-lors, le négociant n'eut plus besoin de se mettre en course avec ses marchandises, pour trouver des acheteurs ou pour faire des achats. A l'aide de sa correspondance, il put commander ces achats dans les lieux les plus éloignés, et, d'un autre côté, attendre que l'acheteur, ayant besoin de sa marchandise, vînt s'adresser à lui. Ainsi, de nos jours, le commerce en gros ne se fait plus guère que par lettres; et la navigation

s'en est séparée pour former une branche particulière d'industrie. Le négociant perdait une partie de son temps en voyages; il l'emploie utilement, sans sortir de son comptoir. Son vaisseau ne pouvait le transporter en même temps qu'en un seul lieu; ses lettres le transportent, le même jour, dans toutes les parties du monde.

2° *Commerce de commission.* Il semblerait encore fort naturel que le négociant qui a besoin d'une marchandise, la commandât directement chez celui qu'il sait en posséder un dépôt. Cependant un marchand de Hambourg, par exemple, qui veut faire venir du café de Londres, doit considérer que, s'il le commande directement chez un négociant, celui-ci pourra le lui envoyer de qualité inférieure à la qualité qu'il aurait pu se procurer chez un autre, ou à un prix plus élevé, sans que, pour cela, il puisse accuser personne de l'avoir trompé. Et cette différence sur le prix ou sur la qualité, pouvant facilement se monter jusqu'à 10 et 12 p. cent, sera d'une grande importance dans les commandes de quelque étendue. Il ne s'adressera donc pas directement à un négociant, mais à un tiers, qui choisira pour lui la marchandise, qui conviendra de la qualité et du prix. C'est ainsi que s'est établi le commerce de commission,

dont les plus grandes maisons de commerce s'occupent souvent à l'exclusion de tout autre.

Il est de l'intérêt du commissionnaire de servir ses commettants pour le mieux, et au prix le plus raisonnable. Cependant la commande ou l'ordre du commettant au commissionnaire est ordinairement circonscrite par un *limito* ou *maximum* du prix, que ce dernier ne doit pas enfreindre, ou dans les bornes duquel il doit du moins s'efforcer de rester, afin d'inspirer la confiance et de se procurer des clients. C'est sous son nom, et sans désigner celui de son commettant, avec lequel le vendeur n'entre pas en relation, que le commissionnaire achète; il se constitue par conséquent débiteur personnel et direct, et doit acquitter la dette, sauf son recours contre le commettant. Il y a plus, il devient propriétaire réel de la marchandise, et c'est pour son propre compte qu'il la revend. Ce serait cependant une dispute assez oiseuse que celle qui aurait pour objet de savoir si, de sa nature, le contrat passé entre le commettant et le commissionnaire est une procuration ou un contrat d'*achat*. C'est un ordre d'acheter, donné par le commettant, sous la condition de lui revendre au même prix l'objet acheté. Aussi, le commerce de commission n'est-il pas sans risque pour le

commissionnaire; et, s'il a envoyé la marchandise achetée à son commettant, que celui-ci ne paie pas, la perte tombe uniquement à sa charge.

En expédiant la marchandise, le commissionnaire doit avoir soin de l'emballage et du chargement, convenir du port ou du fret avec le conducteur de la voiture ou du vaisseau, et faire toutes les avances nécessaires pour l'expédition, tels que frais de chargement, péages, etc. Le compte qu'il dresse de tous ces frais, et qu'il remet au conducteur, s'appelle *facture*. Ce compte contient l'allocation d'une rétribution appelée *provision*, et qui est ordinairement de 2 p. cent, non pas seulement du prix d'achat, mais encore de la totalité des avances. Lorsqu'une maison de commerce doit donner des commissions importantes ou en grand nombre, le commissionnaire se contente de 1 1/2 p. cent. Mais la plupart des commettants se défieraient, avec quelque raison, d'un commissionnaire qui se chargerait, pour une provision moindre, de toutes les peines, de tous les embarras, de tous les risques attachés au commerce de commission. Ils auraient à craindre qu'il ne cherchât à faire un gain illicite par la supposition des prix.

Les commissions *de vente* ou *d'entrepôt* sont

un autre genre de commerce de commission. Elles ont lieu rarement dans le commerce en gros des productions de l'économie rurale, si ce n'est à l'égard du blé et des produits des mines, et surtout lorsque les négociants qui ont de grands dépôts de grains, craignent que leur gouvernement n'en défende l'exportation, et qu'alors ils les envoient dans des pays où ils sont sûrs que leur propriété sera à l'abri de ces atteintes. Elles sont plus fréquentes, relativement au commerce en détail des produits de l'économie industrielle. Les manufacturiers sont dans l'usage de confier à un commissionnaire un dépôt de leur fabrication, afin de le vendre à leur compte. Ce commissionnaire n'est point acquéreur, il ne devient pas propriétaire de la marchandise ; il n'est que mandataire, et il vend pour le compte et aux risques du fabricant. Pour indemnité de ses soins, il touche, sous le nom de *rabat*, une rétribution de plusieurs pour cent qu'il prélève sur les deniers de la vente. Aucun usage général ne peut déterminer le taux de cette rétribution. Elle se règle principalement sur le plus ou le moins de peine que le placement de la marchandise doit causer au commissionnaire. Si cette marchandise consiste en objets d'un prix très-élevé et qui ne

peuvent se vendre que difficilement et à de longs intervalles, ou si elle exige, au contraire, que le commissionnaire soit sans cesse occupé de vendre en petites quantités et pour de petites sommes, on aura égard à ces circonstances, en fixant le *rabat*. Ainsi les fabriques de tabac, par exemple, ont coutume d'allouer à leurs débitants plus de rabat que n'en allouent les fabricants de porcelaine.

Il est rare qu'un commerce se puisse faire sans accorder de crédit; le commissionnaire de vente sera donc obligé de vendre souvent à crédit. Mais il ne saurait prétendre que ses commettants, dont la plupart seront fort éloignés, puissent se charger des risques de ses crédits, que peut-être il aura fait légèrement et à des personnes peu sûres. Il en est donc responsable personnellement; circonstance qui doit encore influer sur la fixation du taux de son rabat.

L'usage est, qu'immédiatement après l'envoi des marchandises, les commettants se font avancer par le commissionnaire les deux tiers de la valeur de ces marchandises. En sus de son *rabat*, le commissionnaire déduit de cette avance 1/3 p. °/₀ d'intérêt par mois, c'est-à-dire 4 p. °/₀ par an. Il ne retient pas un plus fort intérêt, parce que la marchandise qui se trouve

entre ses mains lui sert de nantissement. D'ailleurs, sous ce rapport, le commettant se trouve dépendre entièrement du commissionnaire et de sa bonne foi. Car celui-ci peut tenir compte avec plus ou moins de scrupule et d'exactitude des sommes par lui recouvrées. Mais quel est le trafic dans lequel il ne faille pas s'en rapporter à la probité des parties intéressées? A bien d'autres égards, le commettant est encore forcé d'avoir une confiance entière dans le commissionnaire. Par exemple, si la marchandise hausse subitement, dans le lieu où réside ce commissionnaire, au-dessus du prix de vente qui lui a été fixé, celui-ci fera-t-il profiter son commettant du bénéfice qui en résulte, ou ne se l'appropriera-t-il pas en dissimulant l'époque à laquelle la marchandise aura été vendue?

3° *Commerce d'expédition.* Une troisième branche de commerce, c'est le commerce *d'expédition.* Lorsque des marchandises passent dans des lieux où elles doivent être chargées différemment, le négociant a, dans ces lieux, un correspondant qui prend soin de cette opération, qui avance les frais de renversement ou de translation, le paiement du premier conducteur et les impôts. A la vérité, les soins que cela exige ne constituent pas un négoce propre-

ment dit; mais on en charge ordinairement des négociants, parce que la réception et la réexpédition de la marchandise exigent des connaissances commerciales. Indépendamment du remboursement de ses avances, l'expéditionnaire reçoit pour ses soins 1/3 pour cent de la valeur des marchandises. Cet intermédiaire offre souvent de payer le prix de la marchandise au vendeur, et se fait céder ses droits contre l'acquéreur. Mais alors, il passe en compte et retient sur le prix l'intérêt de ce prix, calculé jusqu'au jour fixé pour le paiement de celui à qui la marchandise est expédiée (*).

4° *Raison de commerce.* Tout commerce peut être exercé par un seul négociant et pour son propre compte, ou par plusieurs en commun. Toute société de commerce peut se composer de quelques membres seulement ou d'un nombre indéterminé d'actionnaires. Dans ces deux cas, il est d'usage que la maison de commerce prenne un nom social, ou une raison de commerce, sous laquelle elle fait toutes ses opéra-

(*) Relativement aux commissionnaires, en général, au remboursement de leurs avances, intérêts et frais, à leurs gages et priviléges, voy. le Code civil français, liv. III, tit. XIII et XVII; et le Code de commerce, liv. I, tit. VI, *sect.* I, art. 91 *et suiv.*

tions commerciales. Souvent le nom honorablement connu d'un négociant décédé est conservé par son successeur. La librairie de Renger, à Halle, subsiste encore sous ce nom, quoiqu'elle soit déja passée dans une quatrième main. Le nom de Walther-van-Asten est, depuis cent ans, la raison d'une maison de commerce établie à Berlin. Souvent aussi, la raison des sociétés de commerce est sous le nom d'un seul des associés; mais on a coutume d'y ajouter alors les mots *et compagnie.*

Les établissements de commerce dans l'intérêt de plusieurs personnes peuvent avoir différents motifs. Quelquefois, ce sont les héritiers d'un négociant qui continuent le commerce en commun. Une autre fois, ce sera un homme riche qui ne croit pas posséder assez de connaissances commerciales, ou qui veut conserver plus de loisir; il s'associe un négociant habile, mais sans fortune, auquel il confie le maniement des affaires avec plus de sécurité qu'à un simple gérant ou à un facteur soldé, par la raison que l'associé, en travaillant pour le négociant, travaille aussi pour son propre intérêt. Enfin, on peut croire aussi que la fortune et le crédit d'un seul ne suffisent pas pour l'entreprise de certaines grandes affaires.

5° *Compagnies.* Jusqu'ici, les grandes compagnies de commerce composées d'actionnaires ont joui de beaucoup de célébrité. Ces sociétés dont le but est de faire un commerce fort étendu, se forment dans la vue de rassembler un capital considérable, que l'on divise en un grand nombre de parties égales appelées *actions.* Les capitalistes qui versent une somme équivalente à chacune de ces parties, reçoivent en échange un titre qui constate leur versement, et ils participent proportionnellement au profit général de la société. Un nombre quelconque de directeurs surveillent les opérations, calculent les bénéfices et paient à chaque actionnaire sa part dans les bénéfices. Cette part s'appelle *dividende.* Ces grandes compagnies, telles que la compagnie des Indes en Angleterre, ne peuvent subsister sans monopole; et, par cette raison seule, elles doivent être considérées comme dangereuses.

En Angleterre, s'il était libre à tout négociant de faire le commerce des Indes, l'habileté et l'industrie particulières auraient bientôt enlevé à la compagnie son commerce, dans cette partie du monde. On lui a donc accordé un privilége exclusif. Or, que gagne-t-elle avec ce privilége? Elle paie actuellement un dividende de

8 p. o/o, et, pour pouvoir l'acquitter, elle s'endette tous les ans. L'un portant l'autre, les maisons de commerce particulières ne gagneraient-elles pas plus de 8 p. o/o?

En 1771, on établit, en Prusse, avec un capital de 1,200,000 écus, divisé en 2,400 actions, chacune de 500 écus, une compagnie que l'on mit en possession de faire le commerce exclusif de sel marin, et l'on promit à chaque actionnaire un dividende de 10 p. o/o. Mais, en 1794, on réduisit le dividende à 5 p. o/o, et l'on créa 600 nouvelles actions. N'est-ce pas la chose du monde la plus bizarre que de vouloir exercer un commerce qui ne rapporte qu'un intérêt de 5 p. o/o, que le simple prêt du capital aurait produit? n'était-il pas absurde aussi de créer 600 actions nouvelles et de placer de plus un capital de 300,000 écus dans un commerce qui ne rapportait que 5 au lieu de 10 p. o/o, c'est-à-dire la moitié du revenu sur lequel on comptait originairement?

Du reste, il est fort naturel que ce genre de commerce ne donne qu'un bénéfice tres-borné: car ce n'est pas le propriétaire lui-même qui s'en occupe; ce sont, au contraire, des mercenaires qui, travaillant pour le compte d'autrui, ne font pas cas d'une foule de petits béné-

fices dont le grand bénéfice de toute profession industrielle se compose. Au premier aperçu, deux écus de perte ou de gain sont bien peu de chose sur un capital d'un million et demi d'écus, divisé en actions; mais cette perte et ce gain, répétés mille fois dans l'année, forment une différence de plus de 1 p. o/o dans le dividende annuel. Le négociant qui travaille dans son propre intérêt est beaucoup plus attentif à tous ces petits détails.

De semblables compagnies ne sont propres qu'à gérer les affaires d'une banque ou d'un commerce d'assurances, parce que les affaires de cette nature exigent un capital considérable pour la sûreté des négociants qui veulent contracter, qu'elles peuvent être assujetties à une marche uniforme, rigoureusement calculée d'avance, et qu'elles ont plus besoin d'ordre et de régularité en général, que d'habileté dans des circonstances extraordinaires. Aussi, lorsque tel est leur but, ces sociétés se soutiennent-elles sans monopole.

6° *Commandites.* On appelle commandite le commerce qu'un négociant établit dans un lieu, autre que celui de son domicile. Ce négociant est alors obligé de préposer un facteur à la direction de ce genre de commerce; ce qui a tous

les inconvénients des affaires que l'on fait faire pour son propre compte par des étrangers. Une commandite ne peut être avantageuse que quand il existe des relations de commerce très-animées entre le lieu de la principale maison de commerce et celui de la commandite; et que, de deux associés, l'un régit la première, et l'autre la seconde (*).

(*) Relativement aux diverses compagnies ou sociétés de commerce et à leurs règles, le Code de commerce français contient les dispositions suivantes : Liv. I, tit. III, *sect.* Ire, art. 18. Le contrat de société se règle par le droit civil, par les lois particulières au commerce, et par les conventions des parties.

19. La loi reconnaît trois espèces de sociétés commerciales :

La société en nom collectif,

La société en commandite,

La société anonyme.

20. La société *en nom collectif* est celle que contractent deux personnes ou un plus grand nombre, et qui a pour objet de faire le commerce sous une *raison sociale.*

21. Les noms des associés peuvent seuls faire partie de la raison sociale.

22. Les associés en nom collectif, indiqués dans l'acte de société, sont solidaires pour tous les engagements de la société, encore qu'un seul des associés ait signé, pourvu que ce soit sous la *raison sociale.*

23. La société *en commandite* se contracte entre un ou

7° *Commerce actif et passif.* On a distingué le commerce, en commerce actif et en commerce passif. Dans la suite, je parlerai de l'abus que l'on a fait de cette division. On appelle la vente,

---

plusieurs associés responsables et solidaires, et un ou plusieurs associés simples bailleurs de fonds, que l'on nomme *commanditaires* ou *associés en commandite.*

Elle est régie sous un nom social, qui doit être nécessairement celui d'un ou plusieurs des associés responsables et solidaires.

24. Lorsqu'il y a plusieurs associés solidaires et en nom, soit que tous gèrent ensemble, soit qu'un ou plusieurs gèrent pour tous, la société, est, à la fois, société en nom collectif à leur égard, et société en commandite à l'égard des simples bailleurs de fonds.

25. Le nom d'un associé commanditaire ne peut faire partie de la raison sociale.

26. L'associé commanditaire n'est passible des pertes que jusqu'à concurrence des fonds qu'il a mis ou dû mettre dans la société.

27. L'associé commanditaire ne peut faire aucun acte de gestion, ni être employé pour les affaires de la société, même en vertu de procuration.

28. En cas de contravention à la prohibition mentionnée dans l'article précédent, l'associé commanditaire est obligé solidairement, avec les associés en nom collectif, pour toutes les dettes et engagements de la société.

29. La société *anonyme* n'existe point sous un nom social, et n'est désignée par le nom d'aucun des associés.

commerce *actif*, et l'achat, commerce *passif*. C'est dans cette acception, qu'il faut entendre ces deux expressions, lorsqu'on dit, par exem-

---

30. Elle est qualifiée par la désignation de l'objet de son entreprise.

31. Elle est administrée par des mandataires à temps, révocables, associés ou non associés, salariés ou gratuits.

32. Les administrateurs ne sont responsables que de l'exécution du mandat qu'ils ont reçu.

Ils ne contractent, à raison de leur gestion, aucune obligation personnelle ni solidaire relativement aux engagements de la société.

33. Les associés ne sont passibles que de la perte du montant de leur intérêt dans la société.

34. Le capital de la société anonyme se divise en actions et même en coupons d'action d'une valeur égale.

35. L'action peut être établie sous la forme d'un titre au porteur.

Dans ce cas, la cession s'opère par la tradition du titre.

36. La propriété des actions peut être établie par une inscription sur les registres de la société.

Dans ce cas, la cession s'opère par une déclaration de transfert inscrite sur les registres, et signée de celui qui fait le transport, ou d'un fondé de pouvoir.

37. La société anonyme ne peut exister qu'avec l'autorisation du gouvernement, et avec son approbation pour l'acte qui la constitue; cette approbation doit être donnée dans la forme prescrite pour les réglements d'administration publique.

ple, d'un négociant de Kœnigsberg (ou de toute la ville de Kœnigsberg) qu'il fait un commerce actif de blé et de bois, et un commerce passif de café et de sucre.

Pour écarter les abus que l'on peut faire de

---

38. Le capital des sociétés en commandite pourra être aussi divisé en actions, sans aucune autre dérogation aux règles établies pour ce genre de sociétés.

39. Les sociétés en nom collectif ou en commandite doivent être constatées par des actes publics ou sous signatures privées, en se conformant, dans ce dernier cas, à l'art. 1325 du Code civil.

40. Les sociétés anonymes ne peuvent être formées que par des actes publics.

41. Aucune preuve par témoins ne peut être admise contre et outre le contenu dans les actes de société, ni sur ce qui serait allégué avoir été dit avant l'acte, lors de l'acte ou depuis, encore qu'il s'agisse d'une somme au-dessous de 150 fr.

42. L'extrait des actes de société en nom collectif et en commandite doit être remis dans la quinzaine de leur date, au greffe du tribunal de commerce de l'arrondissement dans lequel est établie la maison du commerce social, pour être transcrit sur le registre, et affiché pendant trois mois dans la salle des audiences.

Si la société a plusieurs maisons de commerce situées dans divers arrondissements, la remise, la transcription et l'affiche de cet extrait seront faites au tribunal de commerce de chaque arrondissement.

Ces formalités seront observées, à peine de nullité, à l'é-

ces mots, quelques auteurs ont cherché à leur prêter un autre sens. Ils ont voulu désigner par commerce *actif* celui par lequel une nation se

---

gard des intéressés, mais le défaut d'aucune d'elles ne pourra être opposé à des tiers par des associés.

43. L'extrait doit contenir:

Les noms, prénoms, qualités et demeures des associés, autres que les actionnaires ou commanditaires,

La raison de commerce de la société,

La désignation de ceux des associés autorisés à gérer, administrer et signer pour la société,

Le montant des valeurs fournies ou à fournir par actions ou en commandite,

L'époque où la société doit commencer et celle où elle doit finir.

44. L'extrait des actes de sociétés est signé, pour les actes publics, par les notaires; et pour les actes sous seings privés, par tous les associés, si la société est en nom collectif, et par les associés solidaires ou gérants, si la société est en commandite, soit qu'elle se divise ou ne se divise pas en actions.

45. L'acte du gouvernement qui autorise les sociétés anonymes, devra être affiché avec l'acte de l'association, et pendant le même temps.

46. Toute continuation de société, après son terme expiré, sera constatée par une déclaration des co-associés.

Cette déclaration, et tous actes portant dissolution de société, avant le terme fixé pour sa durée par l'acte qui l'établit, tout changement ou retraite d'associés, toutes nou-

charge elle-même du transport, soit de ses marchandises pour un autre peuple, soit des marchandises d'une autre nation pour elle-même; et par commerce *passif*, celui par suite duquel une nation abandonne à d'autres peuples le bénéfice de ce même transport. Mais une pareille division n'a évidemment rapport qu'à la tournée des voituriers ou des mariniers, et non pas au commerce. Ce prétendu *commerce* actif et passif

---

velles stipulations ou clauses, tout changement à la raison de société, sont soumis aux formalités prescrites par les articles 42, 43 et 44.

En cas d'omission de ces formalités, il y aura lieu à l'application des dispositions pénales de l'art. 42, 3e alinéa.

47. Indépendamment des trois espèces de sociétés ci-dessus, la loi reconnaît les associations commerciales *en participation*.

48. Ces associations sont relatives à une ou plusieurs *opérations de commerce;* elles ont lieu pour les objets, dans les formes, avec les proportions d'intérêt et aux conditions convenues entre les participants.

49. Les associations *en participation* peuvent être constatées par la représentation des livres, de la correspondance, ou par la preuve testimoniale, si le tribunal juge qu'elle peut être admise.

50. Les associations commerciales *en participation* ne sont pas sujettes aux formalités prescrites pour les autres sociétés.

devrait donc s'appeler, à plus juste titre, *tournée* active ou passive.

8°. *Commerce intérieur et extérieur.* On doit distinguer le commerce, relativement aux lieux où il se fait, c'est-à-dire en commerce *intérieur* et en commerce *extérieur*. La plupart des hommes d'état dédaignent le commerce intérieur, et considèrent le commerce extérieur comme la source la plus abondante de la richesse nationale. Je ne déciderai pas, en ce moment, quels sont les plus barbares ou des Européens, qui attendent leur salut du commerce extérieur, ou des Chinois, qui n'y attachent aucun prix. Je ferai seulement une remarque; elle suffit pour prouver que le commerce intérieur est celui qui fait circuler les sommes les plus considérables. Ce qu'un peuple achète chez les nations étrangères, et ce qu'il y vend, est fort peu de chose, si on le compare avec les productions de son propre pays, dont il ne peut se passer, et qui s'y achètent ou qui s'y vendent. On a calculé qu'en Angleterre le terme moyen de ce qu'un homme consomme par an est de 30 livres sterling. D'après cela, les dix-huit millions d'habitants que ce royaume renferme y consomment et font circuler annuellement, par le commerce intérieur, 540 millions de livres sterling; tandis que son

commerce avec toutes les parties du monde, commerce tant admiré, tant envié, et en effet unique en ce genre, ne lui rapporte, tout au plus, que 54 millions, dont on compte à-peu-près 20 millions pour son commerce avec l'Europe, du midi au nord, et de l'orient à l'occident.

9°. *Commerce en propre d'économie et d'entrepôt.* Lorsque nos marchands achètent pour le compte du pays même, ou lorsqu'ils vendent des productions indigènes à l'étranger, leur commerce prend encore dans ce cas la dénomination de commerce *en propre.*

Lorsque nos marchands achètent en pays étranger, pour revendre en pays étranger, leur commerce prend la dénomination de commerce *d'économie*; et il retient, par excellence, cette dénomination de *commerce d'économie*, lorsque les marchandises ne touchent même pas la place d'où opère le négociant.

Le négoce le plus habituel, même des villes principales de commerce, consiste en partie à acheter les productions naturelles et industrielles de leur pays pour les faire passer à l'étranger, et en partie les productions naturelles et industrielles des pays étrangers pour les vendre à leurs concitoyens. Busch appelle ce genre de négoce,

commerce *d'entrepôt*, par opposition au commerce *d'économie*, dont le propre, ainsi que nous venons de le dire, est d'acheter des productions étrangères dans la vue de les vendre en pays étranger.

Il n'est pas de villes qui aient un commerce d'économie aussi florissant que celui de Londres et de Hambourg. Partout, ces deux villes sont enviées, et l'on cherche les moyens de leur enlever ce commerce, que l'on considère comme la source la plus abondante de la plus grande richesse, et comme faisant affluer, à Londres et à Hambourg, tout l'argent de l'univers. Sans aucun doute, des plus petites jalousies, cette jalousie est encore la plus déraisonnable. Le commerce *d'économie* est la conséquence, mais non pas la cause de la richesse. Il n'est point de négociant qui n'aime mieux trafiquer avec son voisin et son compatriote qu'avec l'habitant d'un pays étranger. Plus l'homme avec lequel il fait le commerce réside près de lui, plus il est à portée de savoir, d'observer jusqu'à quel point il peut lui accorder sa confiance, et de recourir aux tribunaux en cas de contestation.

On se forme une idée très-fausse de la marche du commerce, et en général des affaires les plus ordinaires de la vie, lorsqu'on s'imagine que le

commerce qui se fait dans les pays les plus éloignés et en traversant les mers, est le plus avantageux. Tant qu'un négociant peut faire valoir près de lui ses propres fonds ou les capitaux dont il est redevable au crédit, il ne cherche point de débouchés au loin. Lorsqu'il trafique ainsi dans son voisinage, il touche ses remises plus promptement; et il est évident que, s'il est obligé d'attendre au contraire sa remise pendant six mois, et que, dans ce cas, il gagne 20 pour cent, il y trouvera moins d'avantage que s'il la recevait au bout d'un mois avec un profit de 8 pour cent. Avant tout, le marchand de Londres lui-même cherchera à acheter des productions anglaises pour les exporter en pays étranger, ou des productions étrangères pour les introduire et les vendre en Angleterre. Mais lorsque toutes les productions de l'Angleterre destinées pour l'étranger, et toutes les productions étrangères dont l'Angleterre a besoin, sont achetées, et qu'il reste encore des fonds au négociant de Londres, alors seulement, et bien malgré lui, afin de ne pas laisser son argent oisif, il achètera en Espagne pour le compte des Russes, et en Russie pour le compte des Espagnols. Le commerce d'économie est donc son pis-aller, et il n'y a recours que lorsqu'il ne peut plus rien entre-

prendre dans le commerce d'entrepôt, lorsqu'il lui reste des fonds qu'il ne peut faire fructifier dans les autres branches de commerce.

10°. *Commerce d'argent, Agio, Cours, Changeurs, Banquiers.* Enfin, il existe aussi une certaine différence dans le commerce, provenant de la nature des marchandises qui en font l'objet, tel que le commerce des productions de l'économie rurale, et le commerce des productions industrielles et de leurs diverses branches, qu'il est inutile d'énumérer.

L'argent, par exemple, peut être un objet de commerce; et cela n'a rien de surprenant, puisque l'argent est une marchandise, et qu'il n'est jamais autre chose.

Il se rencontre une foule de causes accidentelles, par suite desquelles, dans un temps ou dans un endroit, une espèce de monnaie est plus recherchée qu'une autre. On ne saurait assigner et déterminer ces causes, parce qu'elles-mêmes ont pour principes et premiers mobiles des relations particulières et purement fortuites. Le hasard peut faire que, dans un grand nombre de contrats, une espèce de monnaie aura été stipulée, et que les débiteurs, pour effectuer leurs paiements avec cette monnaie, seront obligés de la rechercher. En temps de

guerre, on préfère les pièces de fort aloi, et particulièrement l'or, parce qu'on peut le transporter plus facilement. Voilà comment il arrive qu'une espèce d'or ou d'argent, plus recherchée qu'une autre de métal différent, se vend plus ou moins cher que de coutume.

Mais une espèce d'or ou d'argent peut aussi hausser ou baisser de prix, comparativement à une autre espèce de même métal, c'est-à-dire que l'on donnera, en une espèce de monnaie, plus du même métal fin que l'on n'en reçoit en une autre monnaie, par cette opération. Lorsqu'en une sorte de monnaie, on reçoit précisément autant de métal fin qu'on en donne en une autre (ce qui devrait être suivant le cours ordinaire des choses), par exemple, pour cent écus de Saxe, cent cinq écus de Prusse, on dit alors que ces espèces sont *au pair*. Et lorsqu'on donne plus de métal fin en une espèce qu'on n'en reçoit en une autre, la différence s'appelle *agio*. L'importance de l'*agio*, ou le prix d'une espèce échangée contre une autre, s'appelle le *cours*.

Au fond, il n'existe aucun *agio*, proprement dit, de l'or à l'argent; le rapport de ces métaux l'un à l'égard de l'autre est aussi vague que celui de toute marchandise relativement à d'autres

marchandises; on ne peut déterminer quel doit être le rapport du prix du seigle à celui de l'orge. Cette espèce d'*agio* n'a pu prendre naissance que lorsqu'on eut déterminé conventionnellement et par une loi le rapport habituel des espèces d'or, relativement aux espèces d'argent. La valeur d'une pistole une fois fixée par la loi à cinq écus de Prusse, tout ce que l'on donna au-delà, dut aussi être appelé *agio*.

Les négociants qui se livrent en détail au trafic de l'or ou de l'argent, pour les besoins des habitants seulement, s'appellent *changeurs*; ceux qui font aussi le trafic des pièces étrangères, mais pour les besoins des agents du commerce, s'appellent *banquiers* : de sorte que les *changeurs* et les *banquiers* diffèrent entre eux, de même que les marchands en détail et les négociants en gros.

VI. Des lettres de change et des banques. 1° *Traites ou Lettres de change.* Le paiement de sommes aussi considérables que le sont celles que le commerce extérieur exige de nos jours, rencontrerait des obstacles invincibles, si ces sommes devaient être envoyées en numéraire d'un endroit à l'autre. Le transport de cinquante ou soixante mille écus de Prusse exigerait un chariot attelé de quatre chevaux. Ajoutez à ce

premier inconvénient, celui qui résulterait de la différence des monnaies et de la difficulté de leur donner partout un cours égal à leur valeur véritable. En outre, l'Europe ne possède pas, à beaucoup près, tout l'argent dont son commerce aurait besoin, pendant six mois seulement. Un commerce aussi étendu que l'est aujourd'hui le commerce de cette partie du monde, serait donc impraticable, si l'une des plus belles inventions de l'esprit humain, invention que l'on peut, quant à ses résultats, comparer à celle de l'imprimerie, ne fût venue lever tous les obstacles que présentent les paiements en argent comptant. C'est au commerce de l'Europe qu'est due la civilisation de notre hémisphère; et ce commerce ne put s'établir que par l'emploi des traites ou lettres de change.

a, *Définition de la Traite ou Lettre de change.* C'est par un abus des véritables traites ou lettres de change que les changes *secs* se sont introduits: ces changes *secs* sont des billets au porteur par lesquels le débiteur s'engage, sous peine de la contrainte par corps, à rembourser comptant, à une époque déterminée, la somme qu'il a touchée à titre de simple prêt; abus que l'on pourrait assimiler à la loi proposée par le Juif Schilock, et qui consistait à couper une livre de

chair au débiteur. Les véritables traites ou lettres de change n'ont véritablement que le nom de commun avec les changes *secs*. La traite ou lettre de change contient la promesse que, sur le vu de cette lettre, un tiers paiera une certaine somme d'argent; et, si ce tiers ne paie pas et que le tireur ou souscripteur ne rembourse pas aussitôt la valeur énoncée dans la lettre, les intérêts et les dommages, celui-ci est constitué prisonnier jusqu'au paiement. Aucune des sûretés qu'il pourrait donner sur ses biens, aucune caution fournie par ses amis, pas même la vente ou abandon de ses propriétés (*), ne le libèrent de la contrainte par corps. Le paiement comptant et en espèces produit seul cet effet.

b, Fondement du droit de change. Il est de la plus haute importance pour l'histoire du droit et de l'humanité de rechercher avec soin quels fu-

---

(*) En France, la cession de biens opère toujours la décharge de la contrainte par corps, si ce n'est à l'égard 1° des stellionataires, des banqueroutiers frauduleux, des personnes condamnées pour fait de vol ou d'escroquerie et des personnes comptables; 2° des étrangers, des tuteurs, administrateurs ou dépositaires. Voy. le Code civil, *art.* 1265 *et suiv.*, et le Code de commerce, *art.* 566 *et suiv.*

rent les premiers fondements du droit de change. C'est par eux que peuvent s'expliquer la possibilité d'une contrainte ou condamnation par corps, les lois particulières et tous les faits relatifs à la lettre de change et à sa circulation.

c, Invention des lettres de change. Après les dévastations que la transmigration de certains peuples occasiona en Europe, la civilisation et le luxe qui marchent toujours ensemble, reprirent insensiblement naissance; et lorsqu'ils furent parvenus à ce degré où les relations de commerce tendent à unir les peuples entre eux, cette union réciproque des différents peuples éprouva de grandes difficultés. Au dixième et au onzième siècle, le Nord était plongé dans la plus grande barbarie; des corsaires sarrasins infestaient la Méditerranée; les actes de violence, l'exercice du droit du plus fort, rendaient les chemins publics impraticables. Les souverains ne pouvaient soumettre leurs vassaux avec le secours de leurs vassaux. L'Église seule, en fulminant l'excommunication, pouvait, pendant les jours saints, suspendre les petites guerres et protéger les hommes qui se mettaient en voyage pour aller célébrer l'office divin. Ce fut dans le giron de l'Église que le commerce trouva un asile. C'était, depuis long-temps, un acte de

dévotion chrétienne que de visiter la paroisse qui célébrait la fête de l'inauguration de son église. Cette solennité rassemblait un grand nombre de personnes dans un même endroit; des merciers ou marchands boutiquiers et forains ne manquaient pas de s'y rendre. Telle fut l'origine des foires. Dans la suite, les agents du commerce les fréquentèrent; elles se tinrent, principalement, en Italie, dans le sud de l'Allemagne et de la France et dans le sud-est de l'Espagne, et furent le commencement de la prospérité du commerce.

Dans ces temps de rusticité, beaucoup de villes exerçaient le droit de monnayage, et il existait par conséquent un grand nombre de monnaies différentes. Un négociant d'Ausbourg avait-il vendu ses marchandises à la foire de Milan, il en retirait des espèces milanaises, que, dans sa ville natale, il ne pouvait mettre en circulation, du moins sans éprouver une perte considérable. Il en était de même à l'égard du négociant de Milan qui avait vendu à Ausbourg, et en général de tout négociant de quelque endroit que ce fût qui se trouvait en pays étranger. Le besoin d'échanger la monnaie dans le lieu même où elle avait été touchée fut senti généralement, et les besoins sont habituellement satisfaits du moment

où l'on trouve un bénéfice à les satisfaire. Des négociants (il est probable que ce furent d'abord des juifs) commencèrent donc à faire un négoce du change des monnaies, moyennant un agio. Ces changeurs s'appelaient *compsores*, et l'acte de change, *cambium*, *cambire*, mots qui viennent incontestablement de l'hébreu.

Mais comment se procurer les espèces contre lesquelles on voulait échanger une autre espèce de monnaie? Le changeur milanais aurait été obligé de faire sans cesse venir de la monnaie d'Ausbourg, et le changeur ausburgeois, des espèces ayant cours à Milan. Le charriage des sommes d'argent aurait été coûteux et même très-hasardeux, en raison du peu de sûreté des chemins. Au lieu de cela, les changeurs imaginèrent de tirer les uns sur les autres : le changeur milanais donnait à celui qui lui demandait à échanger des pièces milanaises contre des pièces ausburgeoises, une assignation sur un changeur d'Ausbourg, portant que le montant de la somme stipulée serait payable en argent d'Ausbourg.

Mais cette opération même présenta une autre difficulté. Les législations ne reconnaissaient que deux espèces d'opérations pouvant recevoir leur application en semblable circonstance; savoir :

les *assignations* ou affectations de paiement, et les *cessions* ou transports. L'assignation ou affectation de paiement a lieu lorsque quelqu'un, ayant une créance à recouvrer, charge un tiers de la recevoir pour le compte de ce tiers. La cession est l'abandon fait d'une créance à un tiers. Le porteur de l'assignation est tenu d'effectuer sans retard le recouvrement de la créance; l'assigné peut, au contraire, poursuivre ou différer ce recouvrement de la même manière que le pouvait faire son cédant. La plupart des assignations sont données en paiement d'une dette antérieure; les cessions sont le plus ordinairement le résultat d'une vente. Sous lequel de ces deux points de vue le porteur du billet, que le changeur avait délivré, devait-il considérer ce billet? Était-ce une assignation ou affectation de paiement? mais aucune dette antérieure n'avait été contractée par le changeur; il n'était tenu à aucun paiement. Était-ce une cession? mais le porteur n'avait pas eu l'intention d'acheter une créance. Cependant le billet était extrêmement commode; il offrait en voyage plus de sûreté que de l'argent comptant, et il pouvait être transporté plus facilement. Il s'agissait de reconnaître et de déterminer les rapports que le billet établissait entre le porteur et le changeur. On ne pouvait

y voir une cession; il y aurait eu inconvénient à le faire considérer comme tel : car, par l'effet de la cession, les risques auxquels la créance cédée est exposée, passent à la charge du cessionnaire. Il suffit que le cédant justifie de la réalité de la créance, pour qu'il n'encoure aucune responsabilité, si le débiteur ne paie pas. L'opération se rapprochait davantage d'une assignation de paiement; il y avait moins de difficulté à l'y assimiler, par la raison que, si le débiteur désigné ne payait pas, le tireur ou souscripteur de l'assignation restait garant, et pouvait être actionné pour le paiement. Mais, dans ce cas, l'argent remis au changeur semblait être un simple prêt, dont il avait voulu effectuer le remboursement au moyen de l'assignation; et dès-lors, si le débiteur désigné ne payait pas, l'action en recouvrement se trouvait entravée par toutes les formalités et les longueurs usitées, pour les procédures, en matières de simples prêts. On ne se servit donc ni du terme d'assignation, ni de celui de cession. On adopta l'expression de lettre de change, *littere di cambio*, afin d'indiquer clairement la nature de l'engagement, et de faire connaître qu'il ne s'agissait ni d'une affectation de paiement ni d'une cession de créance, mais que le porteur n'avait voulu qu'échanger

de l'argent, qu'il avait réellement livré cet argent, et que le billet lui avait été remis à la place et pour lui en tenir lieu. En effet, le tireur promet au porteur que la lettre de change lui tiendra lieu d'argent, qu'il pourra la convertir en espèces, comme on échange une monnaie contre une autre; en un mot, que cette lettre lui servira de papier-monnaie, non pas, à la vérité, dans tous les lieux et dans tous les temps, mais auprès de la personne sur laquelle la lettre de change est tirée, et dans le temps que cette lettre fixe et détermine.

Telle est l'origine, telle est encore de nos jours la nature de la lettre de change et de toute opération de change. Un marchand de Berlin fait venir de Londres des marchandises. Suivant le compte qu'on lui en a envoyé, ces marchandises se montent à 200 livres sterling : il doit faire passer cette somme au marchand de Londres en monnaie d'Angleterre; mais il n'en possède pas, et il ne peut envoyer à son créancier des espèces de Prusse, parce qu'elles n'ont pas cours à Londres. Que fait-il? Il va chez un banquier, qui, en retour d'une somme en argent de Prusse, équivalente à 200 livres sterling, lui donne une lettre de change pour le montant de cette somme. Le négociant de Berlin ne recherche donc que des

espèces anglaises, et le banquier lui délivre une promesse qu'à Londres cette promesse lui tiendra lieu de monnaie anglaise.

Cet exposé explique comment, avant l'existence de toute législation sur cette matière, le juge a pu concevoir la pensée de prononcer la contrainte par corps contre l'auteur ou le tireur de la traite. Si le négociant d'Ausbourg ne payait pas la lettre de change tirée sur lui par le négociant de Milan, celui-ci était tenu de rembourser aussitôt l'argent qu'il avait reçu, sous peine d'être soupçonné d'avoir voulu tromper le porteur de la lettre, puisque sa promesse ne recevait pas son exécution, et la fraude motivait la prise de corps. Lors même qu'il n'y aura pas eu dessein prémédité de tromper, le tireur sera toujours coupable, s'il a dépensé l'argent, touché par lui, du porteur de la lettre de change, avant d'avoir acquis l'entière certitude que cette lettre a été acquittée. On peut dire, il est vrai, qu'il n'y a point de fraude sans préméditation. Mais, comme il y avait du moins soupçon de fraude, et que ce soupçon était d'autant plus fort et paraissait d'autant plus fondé que le tireur de la traite était ordinairement un juif, le juge se crut en droit de décerner la prise de corps, et de n'ordonner la mise en liberté que lorsque

le paiement de la lettre de change venait dissiper le soupçon. C'est aussi ce que l'usage et la législation ont consacré (*).

Je ne présente, néanmoins, ces documents que comme une hypothèse; mais cette hypothèse explique de la manière la plus naturelle le sens et les effets de la lettre de change.

Supposons, maintenant, qu'une lettre de change soit conçue dans les termes suivants : « *Berlin, ce* 6 *juillet* 1824. A trois mois de « date, il plaira à M. James Thomson, à Londres, « de payer, à l'ordre de M. David Meyer, de Berlin, « sur le vu de la présente lettre de change, la « somme de 200 livres sterling, valeur reçue, « et que vous passerez au compte et suivant l'a- « vis de . . . . . .
« . . . . . FRÉDERIC DORMANN.

d, Personnes nécessaires pour la formation du contrat de change. On voit, par cet exemple, que trois personnes sont, dès l'origine, essentiellement nécessaires pour la formation de la lettre de change : 1° le tireur qui reçoit l'argent, et qui est l'auteur de la traite (le sieur Dormann); 2° la personne sur qui la traite est tirée, et qui

(*) Voyez, *ci-après*, la note de la page 192.

doit l'acquitter (le sieur Thomson); et 3° le porteur de la lettre, qui en a fourni la valeur, et qui doit la recouvrer (le sieur Meyer).

e, Giro ou *Endossement.* Mais, si l'usage de la traite était restreint à ces trois personnes, elle ne subviendrait que très-imparfaitement aux besoins du commerce : car le porteur de cette traite ne peut pas toujours se transporter, pour en toucher le montant, dans le lieu où elle doit être acquittée. C'est par ce motif, et pour donner au porteur la faculté de céder sa lettre et son droit à un tiers, que l'on insère, dans les lettres de change, les mots *à l'ordre de....* Ces mots ont pour objet d'empêcher que le tireur ne puisse objecter que des considérations purement personnelles au porteur l'ont seules engagé à lui remettre la traite. Le transport qui en résulte s'appelle *Giro* ou *Endossement.* Le porteur l'effectue en écrivant sur le dos de la lettre : « *Payez à l'ordre du Sieur* (*Georges Barclay*) *valeur reçue.* »

Les mots *valeur reçue* sont nécessaires, afin de constater que l'intention a été de rendre celui au profit duquel l'endossement a été souscrit (le sieur Barclay), propriétaire de la créance, et non pas simple mandataire, chargé d'en encaisser le montant. Le dernier porteur, au profit

duquel la traite a été endossée, peut, à son tour, l'endosser au profit d'un autre.

Le but des mots «*sur le vu de la présente lettre de change*», insérés dans le corps de la traite, est de la distinguer d'une simple affectation de paiement, et de manifester clairement que l'opération ne consiste qu'en un échange d'argent.

La personne sur qui la lettre de change est tirée n'est pas, par cela même, tenue de la payer; mais le tireur en garantit le paiement, et les endosseurs contractent la même obligation : car cette lettre doit tenir lieu d'argent; et lorsqu'une personne a donné en paiement une fausse pièce d'argent, elle est tenue d'en délivrer une bonne en remplacement de celle-ci, sans pouvoir renvoyer à la personne dont elle-même tient la pièce fausse.

f, *Lettre de change à date*, *à usance*, *à vue.* Les lettres de change sont payables à jour fixe ou à vue. Celles qui sont payables à jour fixe désignent le jour où elles doivent être payées (par exemple, *le* 12 *septembre* 1824, *il plaira à M.... de payer*, *etc.*), ou bien elles indiquent un certain délai à partir du jour où elles ont été tirées (par exemple, *à trois mois de date*). A cet égard, on doit se règler sur le cours ordi-

naire des postes; il serait ridicule de tirer, de Leipsic sur Londres, une lettre de change, payable à huit jours de date. Mais le plus souvent on fixe, dans les lettres de change, des délais plus longs que ceux du cours ordinaire des postes, afin de laisser à la personne sur laquelle elles sont tirées, le temps de se mettre en mesure de payer, et aussi afin de donner aux porteurs la faculté de les endosser au profit de tiers domiciliés dans des endroits différents. L'usage a établi, d'un lieu à l'autre, des délais suivant lesquels les lettres de change sont payables. Ainsi les lettres de change tirées de Berlin et de Leipsic sur Londres, sont habituellement payables à trois mois de date; celles de Kœnigsberg sur Hambourg, à trois ou à six semaines; celles de Kœnigsberg sur Amsterdam, à quarante et un, ou à soixante et un jours de date. Ces délais d'usage, pour l'échéance et le paiement des lettres de change, s'appellent *uso* ou *usance*. Lorsque, d'un lieu à un autre, il s'est établi une double usance, comme de Kœnigsberg sur Hambourg ou sur Amsterdam, on appelle l'une de ces usances, *la première*, l'autre, *la seconde;* ou la *petite* et la *grande* usance. Entre Hambourg et Londres, il existe une triple usance : l'une, d'un mois; l'autre, de deux; et la troisième, de trois.

Les lettres de change à vue n'indiquent aucune époque fixe de paiement. Elles se paient sur la présentation qui en est faite à la personne sur laquelle elles sont tirées. Habituellement, elles commencent par ces mots : *A vue, il plaira à M... de payer, etc.*

Entre les lettres payables à jour fixe et les lettres payables à vue, il existe une différence importante.

A l'égard des premières, le tireur n'est garant que la lettre de change conservera sa destination et servira de papier-monnaie, que jusqu'à l'expiration du terme prescrit ; et elles doivent, par conséquent, être présentées à l'époque indiquée. Si on les présente plus tard, et qu'elles ne soient pas payées, le tireur et les endosseurs ne peuvent plus être attaqués en garantie, d'après la rigueur du droit de change, et ils ne peuvent l'être par les voies ordinaires que dans le cas où cette opération de change les enrichirait au détriment du porteur. Ainsi, dans la supposition où la personne sur qui la lettre a été tirée était, en effet, redevable au tireur du montant de la lettre de change, et où cette personne ferait faillite postérieurement au terme fixé pour l'échéance, l'argent que le tireur aura reçu pour la lettre de change ne l'aura pas rendu

plus riche; car il ne l'aura touché qu'en remplacement de celui que lui devait la personne sur laquelle il a tiré cette lettre de change. Le porteur supportera donc seul, dans ce cas, la perte résultante de ce que la traite n'a pas été présentée à temps à l'acceptation.

A l'égard des lettres de change à vue, le tireur en demeure garant plus long-temps; et cependant le porteur doit les présenter, dans les vingt-quatre heures de son arrivée dans le lieu où réside la personne sur laquelle la lettre a été tirée. Ces sortes de lettres de change se paient ordinairement plus cher que d'autres.

g, Première et seconde de change. Dans le but de faciliter l'endossement de la traite et pour pouvoir néanmoins obtenir, au terme fixé pour l'échéance, l'acceptation de la personne sur qui elle a été tirée, on en délivre souvent plusieurs copies que l'on distingue par les noms de première de change, seconde, troisième, etc.; ce qui empêche qu'on ne les considère comme des traites différentes. Ces mots : « *sur le vu de cette seconde ou troisième de change*», suffisent pour les faire reconnaître. Le porteur envoie directement la première de change à une tierce personne domiciliée dans le lieu où réside celle sur qui la traite est tirée, avec ordre de la lui présenter,

de la faire accepter, et de la conserver ensuite par-devers lui comme dépositaire. Le nom de ce dépositaire est indiqué sur la seconde de change par ces mots : « *la première chez M... pour l'acceptation* ». Cette seconde de change circule : elle reçoit tous les endossements; et comme la première a été présentée et acceptée en temps utile, il importe peu que la seconde arrive et soit présentée à jour fixe. Toutefois, si cette seconde de change n'est pas représentée au jour de l'échéance, le dépositaire de la première n'est pas en droit d'en réclamer le paiement; mais, en sa qualité de mandataire, chargé de conserver les droits du propriétaire de la traite, il peut demander que la personne sur qui elle a été tirée en consigne le montant, et l'y contraindre par les voies de droit; lorsque le porteur de la seconde de change réclame la première, il doit la lui remettre, car, pour en toucher le montant, celui-ci est obligé de les représenter toutes deux.

h, *Présentation*, *Acceptation.* Jusqu'à présent, le tireur a garanti que cette traite tiendrait lieu de papier-monnaie, et tous les endosseurs sont successivement entrés dans cette obligation du tireur : car, nous le répétons, eux aussi ont transmis et livré la traite comme argent; et, si

la personne sur laquelle elle est tirée ne la paie pas, ils ont, par le fait, donné de la monnaie fausse, qu'ils sont tenus de remplacer sur-le-champ par de bon argent. Mais cette personne sur laquelle la traite est tirée ne s'est encore obligée à rien ; et ce n'est que lorsqu'elle y a inscrit le mot *accepté* et apposé sa signature, qu'elle la reconnaît pareillement comme papier-monnaie, et s'engage à en acquitter le montant en espèces, à l'échéance et suivant toute la rigueur du droit de change.

L'acceptation ne libère, cependant, ni le tireur ni les endosseurs; le porteur conserve son recours contre eux, pour le cas où la traite ne serait pas acquittée; car ils ont promis, non-seulement l'acceptation, mais le paiement. Par l'acceptation, la personne sur qui la traite est tirée ne fait qu'accroître le nombre des co-obligés, de sorte qu'à défaut de paiement le porteur a le droit de poursuivre, suivant toute la rigueur du droit de change, l'accepteur, le tireur et les endosseurs.

i, *Protêt.* Si la personne sur laquelle la traite est tirée refusait de l'accepter et que le porteur approuvât ce refus, il ne pourrait exercer sa garantie, contre le tireur, pour une opération de change que lui-même n'aurait pas consommée.

En répétant contre le tireur ou les endosseurs le montant de la traite, il doit donc rapporter la preuve qu'il n'a donné aucun acquiescement au refus d'acceptation; et, pour cela, il fait dresser par un notaire un protêt, faute d'acceptation. Ensuite, il rédige un compte, appelé *ricambio*, *rechange*, *retraite* ou *lettre de retour*, dans lequel il comprend le montant de la traite, les intérêts, les frais de port et de protêt, en général tout ce qu'il a déboursé pour cette traite; et le tireur ou les endosseurs contre lesquels il exerce son recours sont obligés de le rembourser intégralement, sous peine d'y être contraints par corps.

Si la traite est acceptée, mais qu'elle ne soit pas payée à son échéance, le porteur doit pareillement la faire protester faute de paiement; et alors, en expédiant un compte de retour, il peut toujours réclamer son remboursement du tireur et des endosseurs.

En matière de change, dès que la demande est formée, le juge doit donner audience au jour le plus proche; et, en représentant la traite au défendeur, il le somme de déclarer s'il s'en reconnaît l'auteur, l'endosseur ou l'accepteur. En cas de désaveu, le demandeur est en droit de déférer le serment; et, si le désaveu n'a pas lieu, quelque fondée que pût être une fin de non re-

cevoir, elle ne doit être admise qu'autant qu'elle serait susceptible d'être prouvée sur-le-champ.

k, *Acceptation sur protêt.* Une particularité des lettres de change, et qu'il importe de faire remarquer, c'est que, si un tiers offre de payer une lettre de change protestée, le porteur est obligé d'accepter ce paiement et de remettre la traite. Cela s'appelle une acceptation *sur protêt*, *par honneur* ou *par intervention*. L'accepteur par intervention acquiert ainsi le droit d'exercer des poursuites pour obtenir son remboursement, comme aurait pu le faire la personne au profit de laquelle un endossement aurait eu lieu.

De sorte, toutefois, que, s'il n'a accepté que pour l'honneur du tireur, il n'a d'action que contre lui, et non contre les endosseurs, qu'il n'a pas honorés de son acceptation. Mais, s'il a accepté pour l'honneur d'un endosseur, il est en droit d'actionner tous les endosseurs antérieurs, aussi bien que le tireur lui-même. En effet, il représente la personne qui a reçu la traite de l'individu pour l'honneur duquel il a accepté. Il n'a point d'action, au contraire, contre tous les tiers qui ont été porteurs de la traite après celui pour l'honneur duquel il a accepté, puisque ces tiers ne tiennent leurs droits que de lui, ou du moins de la personne pour l'honneur de laquelle il a

accepté et qu'il représente. Enfin, l'acceptation a-t-elle eu lieu pour l'honneur de la lettre en général, et non pour celui d'une personne désignée, soit dans le corps de cette lettre, soit par les endossements, l'accepteur a droit de recours contre tous les endosseurs indistinctement, hormis celui entre les mains de qui il a effectué le paiement.

l, *Paiement sur protêt.* Souvent, la personne sur laquelle la traite est tirée, exige, avant de la payer, que le porteur la fasse protester; et il la paie ensuite *par honneur* ou *sur protêt.* En voici la raison, en thèse générale : Dès que la traite est payée par la personne sur laquelle elle est tirée, l'opération de change est consommée; et la législation relative au change n'a plus aucun égard, et ne peut s'appliquer aux relations subsistantes entre le tireur et l'accepteur. Si celui-ci devait au premier une somme égale au montant de la traite, sa dette se trouve éteinte par le paiement de cette traite; s'il ne lui devait rien, ou s'il ne lui devait qu'une somme moindre, ce qu'il a payé au-delà de sa dette, sans y avoir été contraint, est bien une avance faite pour le tireur, qui devient par-là débiteur à son tour, mais le recouvrement de cette avance est tout-à-fait étranger aux lois du change, et ne peut être

poursuivi que par les voies ordinaires. C'est pour qu'il n'en soit pas ainsi, c'est pour que la personne sur laquelle la traite a été tirée puisse répéter, par les voies d'exécution et de contrainte en vigueur en matière de change, le remboursement des sommes qu'elle a payées pour le compte et pour l'honneur du tireur ou des endosseurs, que la faculté d'accepter et de payer ainsi *par honneur* ou *sur protêt* lui est accordée (*).

m, *Escompte.* Lorsqu'une lettre de change a été acceptée par la personne sur laquelle elle est tirée, mais que le jour du paiement n'est pas encore arrivé, si le porteur désire en toucher le montant avant l'échéance, il peut en effectuer la cession ou la vente; et cette vente ou cession s'appelle *escompte.* Cet escompte doit être considéré comme un prêt que l'acheteur fait au vendeur jusqu'au jour de l'échéance de la traite,

---

(*) Relativement à la forme de la lettre de change, à la provision, à l'acceptation, à l'acceptation par intervention, à l'échéance, à l'endossement, à la solidarité, à l'aval, au paiement, au paiement par intervention, aux droits et devoirs du porteur, aux protêts, au rechange, au billet à ordre ou change *sec* et à la prescription, Voy. le Code de commerce français, liv. I, titre VIII, *art.* 110 à 190.

et c'est par cette raison qu'il retient sur le montant de ladite traite un intérêt calculé jusqu'à cette époque. Le taux de cet intérêt s'appelle aussi *escompte*, et il hausse ou il baisse suivant que l'on demande à escompter un plus ou moins grand nombre de lettres de change. De même que le calcul de l'intérêt ordinaire de l'argent, l'escompte se fait à tant pour cent. Ainsi, le taux de l'escompte est-il à la bourse à 6 pour cent, et cherche-t-on à escompter une lettre de change de 1,000 écus, ayant encore quinze jours de date à courir avant l'échéance, il faudra supporter, sur la somme de 1,000 écus, une déduction de 2 1/2 écus, dans la proportion de 5 écus par mois ou 60 écus par an. Mais ce taux habituel de l'escompte à 6 pour cent suppose que tous les débiteurs du change, le tireur et les endosseurs sont parfaitement sûrs; car, dès que la sûreté manque, l'intérêt de l'escompte hausse naturellement, en proportion de la grandeur du risque à courir.

n, Cours du change; Valeurs fixe et courante. Il nous reste à exposer la matière compliquée du cours du change, lequel influe d'une manière sensible sur l'économie politique et sur les finances.

Nous le répétons; l'opération du change n'est qu'un échange d'argent. Le tireur livre la traite,

pour tenir lieu des espèces qui lui sont demandées. Par conséquent, il doit se mettre d'accord avec le porteur sur la somme à lui remettre en paiement de cette traite. S'agit-il d'une traite de Berlin sur Londres, le porteur demandera au tireur combien ce dernier exige d'argent ayant cours de monnaie en Prusse, en échange d'une livre sterling. Est-il question d'une traite de Berlin sur Hambourg, le porteur s'informera combien il doit donner d'argent de Prusse pour cent écus de banque, et cela, conformément à l'usage reçu dans ce cas, et non pas seulement pour un écu de banque, comme cela se pratique à Kœnigsberg, à l'égard des lettres de change tirées de cette ville sur Hambourg. La quantité d'espèces qui détermine le prix de la traite, et suivant laquelle le paiement en a été stipulé, s'appelle *la valeur fixe*. Ainsi, une livre sterling est la valeur *fixe* d'une lettre de change tirée de Berlin sur Londres; cent écus de banque sont la valeur *fixe* d'une lettre de change tirée de Berlin sur Hambourg; un écu de banque est la valeur *fixe* des lettres de change de Kœnigsberg sur Hambourg. En effet, ces valeurs sont considérées comme une mesure fixe et invariable. Au contraire, la quantité d'espèces dans lesquelles on convient de payer le prix de la lettre

de change, ou que l'on échange contre sa valeur fixe, est ce qui s'appelle *la valeur courante.* Cette valeur *courante* consiste ordinairement en monnaie ayant cours dans l'endroit où la lettre de change sera payée; mais elle peut aussi consister en une autre espèce de monnaie. A Hambourg, par exemple, c'est en schelings flamands que se détermine la livre sterling ou la valeur courante des lettres de change tirées sur Londres.

Le rapport généralement admis dans les opérations de change, à certain jour et dans certain lieu, entre la valeur *fixe* et la valeur *courante*, est ce qui constitue *le cours du change.* Il peut arriver que, par complaisance, un ami achète d'un ami ou lui vende une lettre de change à un prix plus ou moins élevé; mais c'est le prix public et commun, qui, seul, détermine le cours.

Lorsque, pour le prix d'une traite, on donne, en valeur courante, autant d'argent fin qu'en contient la valeur fixe, le cours du change est au pair; lorsqu'on en donne plus, le cours est haut; il est bas, lorsqu'on en donne moins. Ainsi, la livre sterling contenant 2,280 as de Hollande, qui répondent à-peu-près à 6 écus et 13 gros, argent de Prusse, le cours du change est au pair lorsqu'il est à ce taux.

Le cours dépend, conformément à la règle générale des prix, de la proportion existante entre les traites offertes en vente à la bourse par les tireurs et les sommes pour lesquelles d'autres personnes cherchent à acheter ces lettres de change. Car, des considérations que nous avons exposées, il résulte qu'entre marchands les paiements par la voie du change peuvent se faire de deux manières. Un négociant de Hambourg, qui a reçu de Londres des marchandises pour une valeur de 1,000 livres sterling, peut prendre à Hambourg une traite du montant de cette somme et l'envoyer à Londres pour qu'elle y soit acquittée, ou il peut au contraire laisser tirer sur lui par son créancier une traite qui sera acquittée par lui-même à Hambourg. Donc, lorsqu'un grand nombre de négociants débiteurs veulent payer en pays étranger plus qu'une place n'a à recevoir sur celle où doivent se faire les paiements, le cours du change doit naturellement hausser en raison de la demande effective: et lorsqu'au contraire les négociants d'une place ont plus à recevoir qu'à payer sur une autre place, le cours baissera, parce qu'alors les tireurs livreront leurs traites à meilleur marché, afin de pouvoir assurer et effectuer leurs recouvrements. Voilà quelles sont les principales cir-

constances d'après lesquelles le cours du change se règle généralement.

Cependant, on ne peut juger avec exactitude, par le cours du change, de la situation active ou passive d'une place, relativement à une autre place; par la raison, qu'une foule d'opérations commerciales peuvent contribuer à déterminer le cours du change d'une manière toute différente de ce qu'il pourrait l'être d'après cette situation active ou passive. Les négociants qui doivent aux places étrangères, au lieu de prendre des lettres de change sur ces places, peuvent, ainsi que nous venons de le dire, laisser tirer sur eux-mêmes. Un négociant peut tirer dans les places étrangères sur ses correspondants, sans que ceux-ci soient ses débiteurs. Il a un crédit ouvert chez eux, et il sait qu'ils lui feront une avance pour le paiement de sa traite. On peut payer le créancier forain, au moyen d'une lettre de change tirée sur une ville tierce. Le négociant de Hambourg, par exemple, endossera, au profit de son créancier à Londres, une lettre de change tirée sur Amsterdam. Enfin, les espèces, il est vrai, ne peuvent guère être envoyées dans une place étrangère où elles n'ont pas cours; cependant, il n'est pas impossible que le négociant fasse effectuer, dans cette place, ses paie-

ments en argent comptant. Il arrive même quelquefois qu'il y envoie de l'argent brut ou en barre, et, pour ce faire, il n'est même pas impossible qu'il convertisse ainsi ses espèces.

o, Gain et Perte résultant du Cours du change. Ce serait une erreur de croire que le négociant qui tire une lettre de change gagne ou perde à la hausse ou à la baisse du change. Car un négociant n'indique sur ses registres que la monnaie de son pays. Ainsi, un négociant de Kœnigsberg a-t-il expédié à son correspondant de Londres des marchandises prussiennes pour une valeur de 18,000 florins ou 6,000 écus, il porte ce correspondant, sur ses registres, comme débiteur envers lui de 18,000 florins ou 6,000 écus, sans s'embarrasser de ce que cette somme pourra produire en livres sterling. S'il tire, ensuite, sur ce même correspondant, une lettre de change de 1,000 livres sterling et qu'il la négocie à la bourse de Kœnigsberg, il lui importe peu de la négocier au cours de 7 ou de 5 écus. Dans l'un comme dans l'autre cas, il ne devra ni perdre ni gagner : car, en supposant qu'il ait négocié la lettre au cours de 7 écus et touché 7,000 écus pour 1,000 livres sterling, il crédite le négociant de Londres de cette somme de 7,000 écus. Ainsi, il devrait recevoir 6,000 écus ; il en a touché

7,000, et il redoit 1,000 écus au négociant de Londres. Dans la supposition, au contraire, où il n'a négocié la traite qu'au cours de 5 écus, et touché, pour 1,000 livres sterling, que 5,000 écus, il ne crédite le négociant de Londres que de la somme de 5,000 écus; et ce dernier reste son débiteur des 1,000 écus nécessaires pour compléter le paiement de la dette de 6,000 écus.

C'est à la charge du porteur ou de l'accepteur que tombe le gain ou la perte qui provient de la hausse ou de la baisse du cours du change. Si le cours est haut, le porteur perd et l'accepteur gagne; si le cours est bas, l'accepteur perd et le porteur gagne. Que le porteur ait à payer 1,000 livres sterling à Londres, et que le cours ait haussé jusqu'à 7 écus, il sera forcé de débourser 7,000 écus pour éteindre sa dette de 1,000 livres sterling; que le cours soit tombé à 5 écus, pour acheter une traite de 1,000 livres sterling, avec laquelle il éteindra pareillement sa dette, il n'aura besoin de débourser que 5,000 écus.

En général, l'accepteur gagne lorsque le porteur perd; et il perd, lorsque le porteur gagne. Supposons toujours qu'un négociant de Londres doive, à Kœnigsberg, 18,000 florins ou 6,000 écus; si le cours du change à Kœnigsberg est à 7 écus, il ne paiera à Londres que 1,000 livres sterling

pour la traite tirée sur lui et vendue 7,000 écus; il aura, par ce paiement, acquitté sa dette, et son correspondant de Kœnigsberg lui sera encore redevable de 1,000 écus. Si le cours est à 5 écus, il déboursera à Londres 1,000 livres sterling, pour acquitter le montant de la traite dont la négociation n'aura produit que 5,000 écus, et il restera par conséquent débiteur de 1,000 écus envers son correspondant de Kœnigsberg.

p, *Dernières Limites du change.* Par ce qui précède, on peut facilement reconnaître quelles doivent être les limites de la hausse et de la baisse du cours du change. Si ce cours haussait à tel point qu'il excédât les frais de l'envoi des espèces, y compris le fret et l'assurance, on préférerait nécessairement ce dernier mode de libération, et les lettres de change ne seraient plus recherchées par personne.

Loin d'être, comme on pourrait le penser, le résultat de conventions de pure complaisance que des amis feraient entre eux, le cours du change est le résultat du prix courant des traites négociées et vendues publiquement à la bourse.

La *bourse* est un lieu où les négociants se rassemblent, à des heures fixes, pour y traiter de leurs affaires : des *agents* ou *courtiers de change*, choisis par le commerce et approuvés par l'auto-

rité, s'y trouvent habituellement. Les personnes qui veulent négocier des traites s'adressent à eux; ceux-ci leur indiquent des acheteurs ou des vendeurs. C'est par leur intermédiaire que les marchés se concluent; et ils les inscrivent dans leurs livres, afin de pouvoir en rendre un témoignage authentique et d'en délivrer des extraits. Leur salaire s'appelle *droit de courtage*, et il est ordinairement fixé à 1/4 ou 1/2 pour mille.

Pour avoir l'intelligence du billet, par lequel se constate le cours du change, il faut connaître la valeur fixe d'un lieu relativement aux autres places de change qui se trouvent indiquées sur ce billet; car l'usage est de n'y exprimer que la valeur courante. Ainsi les mots « *Londres,* 6. 4 », qui se trouvent sur le billet constatant le change de Leipsic, signifient qu'une livre sterling coûte à Leipsic 6 écus et 4 gros, argent courant de Saxe; et les mots « *Londres*, 34. 5 », qui se lisent sur le billet constatant le change de Hambourg, veulent dire que la livre sterling y a été payée à raison de 34 schelings flamands et 5 gros.

q, *Il n'existe pas de change partout.* Afin qu'un change et une valeur fixe puissent s'établir entre deux villes, il faut que leurs relations réciproques de commerce soient assez animées pour qu'il soit possible, en tout temps, d'y acheter ou d'y

vendre des traites, tirées respectivement de l'une de ces places sur l'autre. Ce n'est donc qu'entre un très-petit nombre de villes qu'il existe un change; et ce change peut même quelquefois exister d'une place sur une autre place, sans qu'il existe de celle-ci sur la première. Il y a un change de Berlin et de Leipsic à Londres; il n'y en a pas de Londres à Leipsic et à Berlin. Le commerce que ces deux villes font avec Londres sont pour elles d'une grande importance, puisqu'il peut s'élever à la huitième, dixième ou douzième partie de leur commerce total; mais le commerce de Londres avec ces mêmes villes n'est peut-être pas la centième partie de son commerce total, et par conséquent il n'est pas pour Londres d'une égale importance.

Un négociant de Londres, qui a une créance à recevoir à Berlin, ne pouvant donc pas tirer directement sur cette ville, doit ou se faire envoyer une lettre de change par son débiteur, ou envoyer sa propre traite sur Berlin à un correspondant de Hambourg, parce qu'il existe un change de Hambourg à Berlin; et, de même, toutes les fois qu'entre deux villes il n'existe pas de change de part ni d'autre, les négociants sont obligés, pour effectuer leur libération, de prendre une voie indirecte et de tirer sur une autre

ville. Un négociant de Brême et un marchand de Stockholm ne peuvent acquitter leurs dettes respectives, que par des lettres de change payables à Hambourg.

2° *Des Banques.* Indépendamment des lettres de change, les négociants se servent de banques, pour effectuer leurs paiements. Une banque est une institution d'une haute importance, et qu'il est d'autant plus nécessaire d'étudier, qu'on a souvent méconnu sa destination véritable; et que, dès-lors, et par cela même, on en a fait le plus étrange abus. En effet, l'expérience a prouvé que toute banque est à la longue devenue funeste à l'état, lorsqu'elle est créée par le gouvernement pour le besoin de ses finances, et non par les négociants pour le besoin du commerce.

a, But des banques. Un négociant qui fait le commerce en gros doit toujours avoir à sa disposition des fonds considérables, afin de pouvoir faire face aux dépenses imprévues. Une lettre de change protestée sera retournée, et il faut la payer sur-le-champ; il se présente une occasion de faire un marché avantageux, mais qui exige de fortes avances en espèces sonnantes; en un mot, il peut survenir une multitude d'affaires qui ne peuvent avoir lieu sans argent comptant. Le négociant conservera-

t-il dans son comptoir des sommes considérables qui resteront oisives, et ne rapporteront point d'intérêt?

Mais de grands risques, de graves inconvénients, sont attachés à la conservation, aussi bien qu'au paiement de sommes considérables en argent. Et d'abord, une somme de 2,315 écus de Prusse en grosses pièces, ou la somme de 1,620 écus en pièces de 4 gros, pèsent un quintal. Un négociant ne peut donc, sans éveiller la cupidité des voleurs, sans danger pour les cas d'incendie, sans charriage, sans frais, faire transporter chez lui, ni faire remettre chez un autre négociant, des sommes aussi considérables, ou plus considérables encore. Ensuite, l'action de compter les espèces que l'on reçoit et celles que l'on paie présente d'autres difficultés. Dans cette opération, on peut facilement commettre quelque erreur; et il faut d'ailleurs plus de cinq minutes pour compter avec exactitude une somme de 5,000 écus en écus, et plus d'une demi-heure pour compter la même somme en pièces de 4 gros. Or, dans les villes de commerce, il y a des moments où les vaisseaux qui arrivent et qui partent réclament la présence des commis d'un comptoir, déja occupés d'écritures de tout genre, et de correspondances qu'il

faut expédier pour le jour et pour l'heure de la poste. Comment faire, si l'on apporte, alors, des sommes considérables en argent, ou si l'on vient demander le paiement d'un compte ou d'une lettre de change échue, et qu'on ne puisse solder de même qu'en espèces? La ponctualité que le commerce exige ne permet pas de remettre à un autre jour, à un autre moment, la personne qui demande ou qui apporte de l'argent; il faut l'expédier sur-le-champ.

C'est à épargner aux négociants la peine de garder et de compter les espèces que les banques doivent être destinées. Leur but est de recevoir l'argent en dépôt, de le conserver et d'effectuer les paiements. Elles ne sont utiles que dans les lieux où l'embarras de la conservation de l'argent et des comptes en espèces serait trop grand, trop pénible, pour un corps nombreux de commerçants. Partout ailleurs, elles sont inutiles, et préjudiciables tôt ou tard.

Dans le quinzième siècle, à Venise et à Gènes, on a créé deux sortes de banques, que l'on a distinguées par les noms de banques à *virements* et de banques *circulantes ou à billets.*

b, *Banque à virement.* Des négociants réunirent, dans un dépôt commun, les sommes que chacun d'eux jugeait nécessaire de tenir toujours

disponibles. Les administrateurs de ce dépôt se chargèrent, non-seulement de conserver les espèces, mais aussi de payer suivant les ordres des déposants. Ces déposants étaient tous des négociants qui avaient des paiements à se faire réciproquement, en sorte que celui qui avait un paiement à recevoir à la banque, au lieu de retirer son argent par devers lui, préférait de le laisser à la banque.

En conséquence, on consacrait à la personne qui versait une somme à la banque un feuillet du livre de banque. Sur la première page de ce feuillet, en haut de laquelle le mot *crédit* était inscrit, on mentionnait le montant des dépôts; et, sur la seconde page du même feuillet, au haut de laquelle le mot *débet* était écrit, on indiquait les paiements effectués par la banque pour le compte du même négociant. De cette manière, ce que Thomson devait payer à Hoppe n'avait besoin que d'être transporté sur la page de *débet* de Thomson et sur celle de *crédit* de Hoppe; et le déposant n'avait plus de fonds à la banque, lorsque son *débet* devenait égal à son *crédit*. C'est ainsi que furent organisées les banques de Venise, d'Amsterdam, de Hambourg.

Il est inutile de dire qu'une banque de cette nature ne paie point d'intérêt pour les sommes

qui lui sont versées : car, sous aucun prétexte et par quelque voie que ce soit, elle ne doit employer à son usage ces sommes, qui restent toujours disponibles pour pouvoir être remises à l'instant même au négociant qui réclame en argent comptant ce qui lui est dû. Cette banque est soumise à toutes les obligations d'un simple dépositaire, qui, sans se rendre coupable de fraude, ne pourrait employer à son propre usage l'argent confié à sa garde et à ses soins.

Cependant, cette même banque rend un service important aux déposants. Elle garde leur argent, elle effectue leurs paiements, elle tient des livres et des comptes de banque à ce sujet, elle salarie, pour cela, des commis ou employés, et, de plus, pour remplir sa destination, elle est obligée d'avoir et d'entretenir des magasins ou bâtiments. En apportant et en retirant leur argent, les déposants doivent donc lui tenir compte de ces frais. Ainsi, la banque de Hambourg, par exemple, retient, en recevant les dépôts, 1 pour mille; et, en les restituant, 1 5/8 pour mille de leur montant.

Argent de banque. Lors de l'établissement des banques, on y déposa l'argent en espèces ayant cours dans le lieu où ces banques s'établissaient. Mais on fit réflexion que, cet argent

pouvant rester en dépôt long-temps, des pièces de mauvais aloi, que la rouille attaquerait et rendrait à la longue plus légères, n'étaient pas propres à ce dépôt. On ne reçut donc dans les banques que les pièces les plus fines et du meilleur aloi; et lorsque, par la suite, le titre des monnaies vint à subir quelque altération, les déposants n'en continuèrent pas moins à faire leur compte de banque en ancienne monnaie de banque. Cela fit ressortir jusqu'à l'évidence une vérité que la plupart des hommes de finances, ou prétendus tels, semblaient ignorer, savoir: que l'argent monnayé ne peut jamais avoir de valeur réelle que celle du poids de métal fin qui s'y trouve contenu.

Les pièces du meilleur aloi n'étaient en effet évaluées à la banque que d'après leur denier de fin, et on préféra même généralement y recevoir de l'argent en barre. Voilà d'où provient la différence existante encore aujourd'hui entre l'argent de banque et l'argent de circulation; différence telle qu'un marc d'argent fin est représenté par onze 1/3 écus, argent monnayé, et par neuf 5/28 écus seulement, argent de la banque de Hambourg.

Jusqu'ici, il n'a pas encore existé de banques particulières pour les espèces d'or; et elles sont

peu nécessaires en effet. La conservation et le paiement des espèces n'entraînent pas les mêmes difficultés en or qu'en argent. En argent, la somme de 2,315 écus de Prusse pèse un quintal. En frédérics d'or, la même somme ne pèse guère que 6 livres; poids qui peut être transporté avec assez de facilité et de secret. Un quintal pesant contient 7,755 frédérics d'or, c'est-à-dire environ 40,000 écus. S'il faut 5 minutes au moins pour compter la somme de 1,000 écus en écus, une minute au plus suffit pour compter la même somme en frédérics d'or.

Les banques *à virements* ne sont pas, autant que les banques *à billets*, sujettes aux abus qui ont souvent rendu ces dernières si pernicieuses pour l'État; c'est un de leurs avantages. Mais elles ont aussi leurs inconvénients. Le virement des parties, c'est-à-dire le transport réciproque que les créanciers et les débiteurs se font, en totalité ou par fractions, des sommes qu'ils ont en banque, ne peut s'opérer sans que le débiteur qui veut effectuer son paiement et qui consent à ce que le montant du transfert soit inscrit à son *débet*, assiste à cette opération, soit en personne, soit par un fondé de procuration; ce qui exige toujours une perte de temps. La banque ne peut effectuer, d'ailleurs, que les

paiements des négociants d'une même ville. A la vérité, un négociant a la faculté de faire faire par la banque un paiement pour le compte de marchands étrangers, en faisant inscrire leurs dettes à son débet; et cette opération est une sorte de prêt fait par ce négociant au négociant étranger, qui doit lui en payer l'intérêt. Mais il ne peut toujours effectuer ce paiement qu'en faveur d'un autre négociant ayant à la banque un crédit ouvert.

c, *Banques circulantes ou à billets.* Ce fut pour éviter les inconvénients particuliers aux banques *à virements* et pour augmenter encore la facilité des paiements, qu'à Gènes on imagina de créer une banque *circulante ou à billets.* Dans cette banque nouvelle, on ne tint pas un livre ou compte ouvert avec les déposants; mais, en échange de leur argent, on leur remit une certaine quantité de billets, justificatifs de la somme que le porteur avait en banque, et payables à vue. Des sommes rondes et commodes pour la circulation furent indiquées sur ces billets, de telle sorte, par exemple, que, pour un dépôt de 5,000 écus, on délivra, au lieu d'un seul billet, cinquante billets de 100 écus chacun. Le négociant qui, sur les 5,000 écus qu'il avait en banque, voulait payer 2,000 écus, remettait 20

de ces billets à son créancier, et, sans déplacement, sans perte de temps, le paiement se trouvait effectué. On paya aussi, avec ces mêmes billets, un étranger, qui, à son tour, les restitua ou les transmit en paiement à toute autre personne. Ainsi, ces billets, bien plus commodes encore que les lettres de change, et remplissant plus complètement l'office de papier-monnaie, offrirent par leur circulation de grandes facilités dans les paiements. Pour les réaliser en espèces, on put, à chaque instant, se présenter à la banque, où l'on n'eut pas même besoin de justifier de son droit sur ces billets : car, étant stipulés payables au porteur et sans indication de nom, aucun endossement n'était requis. Toutefois, les négociants, ayant un besoin très-grand de la banque pour le dépôt de leurs fonds et pour leurs paiements, ne se pressèrent pas de les en retirer; et tout marcha dans l'ordre, tant que de fausses spéculations de finances ne vinrent pas le renverser. Les affaires et relations commerciales diminuaient-elles, les porteurs des billets pouvaient bien, il est vrai, les présenter à la banque et retirer leur argent; mais, ces mêmes relations reprenaient-elles plus d'activité, les négociants apportaient de nouveau leur argent,

et demandaient en échange une plus grande quantité de billets.

Ce genre de banque offrit encore un autre avantage. Les banques *à virements* ne paient point d'intérêts pour les dépôts qu'elles reçoivent, et elles touchent au contraire une rétribution pour les soins de leur administration. Dans l'origine de son établissement, la banque *circulante* ne paya pas non plus d'intérêts aux déposants, et elle perçut aussi une rétribution non-seulement à titre d'indemnité, mais encore pour se couvrir des dépenses d'administration et des frais qu'entraîne avec elle la confection des billets. Ces frais sont assez considérables : car les billets doivent être gravés sur cuivre avec grand soin, et imprimés sur une espèce particulière de papier fabriqué avec des marques artistement combinées et propres à en rendre la falsification difficile.

Mais quelques années d'existence firent connaître à la nouvelle banque l'importance des dépôts et celle des paiements que les négociants éprouvaient habituellement le besoin de faire sur le montant de ces dépôts. Dès-lors, la banque put demander et obtenir la faculté de faire valoir utilement une partie des fonds; elle put aussi

s'indemniser par-là de ses avances et de ses soins, offrir d'administrer gratuitement, et donner même une portion de l'intérêt des capitaux aux déposants. Pour effectuer un prêt ou pour escompter des lettres de change, il n'était pas même nécessaire que la banque puisât dans son dépôt. Car, au lieu d'espèces, elle pouvait donder à la personne qui demandait à emprunter ou à escompter, comme à celle qui versait ses fonds en banque, de simples notes ou billets, qui avaient la même valeur que l'argent, et qui en tenaient complétement lieu. Les administrateurs obtinrent donc la liberté de placer à intérêt une partie de l'argent déposé, ou d'escompter des lettres de change parfaitement sûres. Du moment où les gages offraient une entière sécurité, les déposants n'avaient intérêt à s'opposer à ces sortes de négociations, qu'autant que la banque se fût mise de cette manière dans l'impuissance de convertir en argent, sur-le-champ et à tout instant, les notes ou billets de banque présentés au remboursement.

Règle sur l'émission des billets de banque. C'est donc une question de savoir jusqu'à concurrence de quelle somme la banque doit mettre des billets en circulation. Aucun négociant ne conserverait oisif dans sa caisse plus d'argent que n'en

exige le courant de ses affaires ; et les négociants en masse ne versent à la caisse, l'un portant l'autre, que l'argent qu'ils jugeraient nécessaire de tenir en disponibilité dans leurs propres caisses. La banque peut compter que son numéraire s'élèvera toujours jusqu'à concurrence des sommes que le besoin du commerce y aura fait verser. Si donc elle n'émet pas de billets pour une somme supérieure, comme les notes ou billets de banque réunissent toutes les commodités de la monnaie, et qu'ils peuvent même être conservés et transportés plus facilement, le public les préférera aux espèces et les acceptera toujours avec plaisir.

Mais sitôt que la banque délivrera des billets pour une valeur qui excédera de beaucoup celle qu'il peut être à la convenance des négociants de laisser en banque, il est évident que cet excédant sera rapporté presque aussitôt, pour être de nouveau converti en espèces et retiré de la banque. Supposons que l'argent déposé à la banque et dont elle a délivré la valeur en billets aux déposants se montât à 10 millions, et qu'elle voulût hasarder de délivrer ensuite 10 autres millions de billets dont elle ne recevrait pas le montant en argent, mais en bonnes lettres de change ou autres valeurs, il est incontestable

que plusieurs de ces dix derniers millions lui seront incessamment rapportés. Pour les échanger en espèces, il faudra donc qu'elle dispose des fonds confiés à sa garde; mais, si les propriétaires de ces fonds eux-mêmes éprouvent dans le moment un besoin moins grand de billets et veulent aussi retirer leur argent, la banque ne sera plus en état de satisfaire sur-le-champ aux demandes qui lui seront adressées, et se verra forcée de retarder l'échange d'une partie de ses billets.

Baisse de la valeur des billets de banque. Ce serait une erreur de croire que les gages sur lesquels la banque aurait prêté et délivré des billets, quelque sûrs qu'ils soient, pussent jamais garantir de toutes pertes les porteurs de ces billets. Le malheur de quiconque fait faillite est que les objets qu'il possède sont vendus au rabais et bien au-dessous de leur valeur, et que les mesures prises par les tribunaux pour la conservation des droits des créanciers entraînent avec elles de grands frais. La solidité des gages pourrait peut-être prévenir la perte que pourraient faire les créanciers directs de la banque ou les porteurs des billets, s'il leur était possible de les conserver jusqu'au remboursement; mais, s'ils sont au contraire forcés de les céder, qui

consentira à prendre pour leur valeur primitive des billets que leurs auteurs sont hors d'état de convertir aussitôt en espèces? Lors même que l'on pourrait fixer d'une manière bien certaine l'époque à laquelle le remboursement aurait infailliblement lieu, les billets ne laisseraient pas de perdre, au moins dans la proportion des intérêts à courir jusqu'à cette époque, c'est-à-dire de six pour cent environ par année. Un billet de banque de cent écus, perdant nécessairement six pour cent d'escompte, ne pourrait donc plus être reçu que pour quatre-vingt-quatorze écus. Mais qu'arrivera-t-il si l'on ne peut pas préciser du tout le moment du remboursement; et, si même, comme nous en avons eu des exemples, il doit être indéfiniment différé? Les notes de la banque de Vienne sont tombées au-dessous d'un cinquième de leur valeur; l'État lui-même les échangea, en raison du cinquième de leur valeur, contre des reconnaissances d'échange n'ayant plus alors que le tiers de leur valeur primitive; de sorte que les notes de la banque équivalurent au vingtième de leur prix d'origine. Les notes des banques établies en Russie, en Suède et en Danemark, ont subi un sort à-peu-près semblable; les porteurs du moins ont éprouvé successivement des pertes considérables.

Pour savoir au juste à quel point les affaires d'une banque, de la nature de celles dont nous venons de parler, doivent s'arrêter, il faut donc, de la part des directeurs, une grande surveillance; il importe qu'ils acquièrent une connaissance fort exacte et qu'ils se tiennent constamment au courant de la situation du commerce en général, et particulièrement du négoce d'argent qui se fait dans le lieu où la banque existe. Sitôt qu'ils s'aperçoivent qu'il reflue dans la banque plus de billets que de coutume, ils doivent cesser de prêter et d'escompter. Dans tous les cas, ils feront fort bien de ne pas prêter sur des effets à longues échéances. Il faut qu'ils puissent toujours compter sur une prompte rentrée des espèces qu'ils auront prêtées. Mais il importe peu que la rentrée doive s'en faire en argent comptant ou en billets. Dans le premier cas, les espèces augmentent en caisse pour faire face aux billets qui circulent; dans le second, la somme des billets en circulation, se met, en diminuant, au niveau des espèces que la caisse contient. Tout prêt de sommes considérables dont la banque n'a pas l'entière certitude de pouvoir effectuer le recouvrement est une chose pernicieuse; et c'est par ce motif que les banques se sont toujours trouvées mal des prêts faits à

l'État. Mais l'appât du gain et d'autres considérations leur font souvent perdre de vue leur destination primitive et véritable; elles oublient que leur création n'a pas eu pour but de prêter de l'argent.

Les fondateurs d'une banque, lorsque ce sont de simples particuliers, doivent donner une ample garantie aux propriétaires des fonds qui y sont déposés. A cet effet, ils réaliseront un capital suffisant, et pourront le verser dans les caisses de l'État pour garantie de leurs engagements. S'ils y manquent, aucune lettre de répit, aucun sursis, aucun ordre arbitraire de l'autorité supérieure, ne doit suspendre le cours de la justice, qui ne saurait être exercée, dans ce cas, avec trop de rigueur; et lorsque l'État a suivi la bonne voie dans l'administration de ses finances, lorsqu'il n'a pas diverti pour son usage les espèces de la banque au préjudice des propriétaires des fonds (ce qui arrive, toutes les fois qu'il se fait prêter par la banque au-delà de ce qu'une sage administration peut permettre), il ne se laissera pas aller facilement à de semblables mesures. Il doit savoir qu'une banque ne peut pas faire de prêts à l'État, autrement du moins qu'à de simples particuliers; que sa destination véritable est de conserver l'argent des négociants

et de faciliter leurs paiements; qu'elle devient pernicieuse sitôt qu'on la détourne de ce but; et qu'alors on ne doit plus craindre qu'elle tombe en décadence, car la ruine de ce qui est nuisible n'est jamais à redouter.

d, Inutilité et Inconvénients des banques créées par l'État. Quant aux banques qui sont créées par l'État, elles seront toujours une fort mauvaise opération de finances, ainsi que l'attestent les exemples que nous avons précédemment cités. En les établissant, on veut être utile à la classe commerçante : mais, si cette classe en éprouve le besoin, elle saura bien les établir elle-même; et, si elle ne le fait pas, c'est la preuve qu'elle ne lui est pas utile, et que le courant des affaires n'est pas assez considérable pour que les négociants ne puissent eux-mêmes conserver et compter leur argent.

Si, contre la règle de leur institution, les banques *à virements* escomptent des lettres de change et prêtent de l'argent; comme elles ne peuvent le faire qu'en espèces, puisqu'elles n'émettent pas de billets dans la circulation, elles ne peuvent opérer sur de grands capitaux. Il leur serait, d'ailleurs, difficile de consacrer un feuillet de leur livre de banque à leurs débiteurs, comme elles le font pour les propriétaires

de fonds déposés : car, alors, le *crédit* constatant souvent des valeurs remises pour gages et dont le recouvrement doit être opéré, ce *crédit* serait en même temps un *débet* ou pour ainsi dire fictif. Aussi, ces banques à virements ne donnant pas autant de prise aux abus que les banques à billets, il n'est encore venu à la pensée d'aucun financier d'en créer une au nom de l'État.

e, Caisses d'escompte, Lombards, Monts-de-piété. Souvent, on a parlé des caisses d'*escompte* et des *lombards* comme étant des banques d'une espèce particulière; mais, lors même que l'escompte des lettres de change eût été le premier but de leur établissement, ce ne sont toujours que des banques *à billets*. La banque de France, établie à Paris, est une caisse d'*escompte* et une banque *à billets*. Un certain nombre de capitalistes commencèrent, il est vrai, par déposer, dans une caisse commune, l'argent que chacun d'eux destinait à escompter des lettres de change; et, pour augmenter ce capital, ils émirent en même temps une certaine quantité de billets : telle fut son origine. Mais l'entreprise de ces capitalistes n'eût jamais réussi, si les négociants n'eussent pas éprouvé le besoin de faire conserver leur argent et effectuer leurs paiements par la banque : car, dans le cas con-

traire, personne n'eût accepté ses billets, ou on les eût incessamment rapportés à la banque, pour être convertis en argent. Jusqu'ici, cette banque a été l'une des mieux administrées; et, même sous le règne de Bonaparte, elle refusa et parvint à éluder plusieurs des prêts qui lui furent demandés au nom de l'État.

Un *lombard* ou *mont-de-piété* n'est pas, à proprement parler, une banque. Son but est d'emprunter de l'argent à petit intérêt et de le prêter à un intérêt plus élevé. La banque de Berlin, ainsi que les comptoirs qui en dépendent, était originairement un *lombard.* Mais, avant la guerre de 1806, les circonstances firent qu'au grand avantage des négociants, il se forma naturellement, dans ce lombard, une véritable banque *à billets.* Et, si cet établissement fut avantageux au commerce, ce fut précisément parce qu'il ne dut pas son existence à l'autorité, mais bien à la seule volonté des citoyens : car ceux qui avaient à recevoir de l'argent de la banque sollicitèrent les directeurs de le leur conserver et de leur en remettre de simples reconnaissances. La confiance que ces directeurs acquirent fut si grande, que les reconnaissances revêtues de leur signature individuelle tinrent lieu de billets de banque, et que plusieurs mil-

lions se trouvèrent bientôt mis de cette manière en circulation.

A ces considérations sur les banques, ajoutons que l'émission de billets dont le montant n'est pas supérieur à la valeur des pièces de monnaie en circulation et ayant cours, est une marque certaine d'une mauvaise administration. De quelle utilité, par exemple, peuvent être des notes de banque de 10, de 5 écus, ou au-dessous? Loin de faciliter les paiements, de semblables notes les rendent plus pénibles, et elles n'atteignent pas par conséquent le but véritable d'une banque. On compte plus aisément 100 doubles frédérics d'or, que cent billets de banque de 10 écus chacun.

Remarquons, enfin, en terminant, combien est illicite le bénéfice de la banque qui refuse de convertir ses billets en argent. Elle reçoit l'intérêt de fonds qu'elle a prêtés et non déboursés, et de ceux qui avaient été confiés à sa garde; dépositaire infidèle, elle s'enrichit par la perception des intérêts de capitaux qu'elle a en partie divertis : tandis que les propriétaires de ces capitaux, ne pouvant plus toucher à la banque le remboursement de leurs reconnaissances, se voient forcés de les céder avec perte sur le capital même. Certes, c'est bien alors que les gou-

vernements devraient armer le bras de la justice contre la banque, et accorder une entière protection aux capitalistes dont la confiance a été abusée.

VII. Accessoires du commerce. On peut considérer comme tels l'office du courtier, la tenue des livres et la navigation.

1°. *Courtiers.* Nous venons de voir que, dans toutes les grandes villes de commerce, il existe un lieu, désigné sous le nom de *Bourse*, où les négociants et les personnes qui ont à traiter avec eux se rassemblent tous les jours à des heures déterminées. Ce rendez-vous général épargne la peine d'aller chercher au loin chaque agent du commerce avec lequel on veut conclure une affaire, convenir de diverses choses, ou dont on veut obtenir des renseignements. Cependant, il serait encore difficile de discerner, même à la bourse et au milieu de la foule qui s'y presse, un acheteur ou un vendeur. Et pour faciliter cette rencontre, il y a, dans toutes les bourses, des personnes choisies par le commerce et approuvées par l'autorité, qui, quoique fort versées dans les affaires, ne veulent pas trafiquer pour leur propre compte, et auxquelles quiconque à l'intention de vendre ou d'acheter peut s'adresser pour qu'elles lui indiquent des

acheteurs ou des vendeurs. Ces intermédiaires prennent le nom de *Courtiers;* et il y en a de préposés pour chaque branche de commerce, afin qu'ils la connaissent à fond.

Dès que le vendeur et l'acheteur ont conclu leur marché, le courtier le transcrit sur son livret; et il en délivre à chacune des parties contractantes une reconnaissance, pour prévenir la fraude ou l'erreur.

Le courtier se rend, en outre, fort utile aux négociants par la connaissance qu'il doit avoir de toutes les marchandises, de leur diverses espèces et qualités.

Et, de son côté, il retire, de ses bons offices, une rétribution connue sous le nom de *droit de courtage*, et déterminée suivant l'usage des lieux et les divers réglements de bourse.

Souvent aussi, les courtiers se chargent de diverses autres sortes de commissions, comme de traiter directement avec les conducteurs de navire, d'encaisser leur argent, d'acheter ou de vendre des marchandises en leur nom, lorsque les négociants ont des motifs pour tenir le leur caché *.

---

* Relativement aux bourses de commerce, agents de change et courtiers, *voy.* le Code de commerce français, liv. 1, titre v, section 1 et 2, *art.* 71 à 90.

2°. *Tenue des livres.* De toutes les méthodes usitées dans le commerce pour la tenue des livres, la manière italienne ou en partie double est celle qu'il faut préférer. Elle est d'une grande exactitude, et met à découvert toutes les erreurs de compte. Par cette raison, elle devrait être appliquée aux comptes de l'État, et elle mérite toute l'attention des hommes de finance.

Un négociant tient plusieurs livres dans lesquels il annote distinctement et séparément ses recettes et ses dépenses. C'est ainsi qu'il indique, dans un registre, qu'on appelle *livre d'entrée et de sortie*, les marchandises qui entrent dans son magasin et celles qui en sont expédiées; dans un autre, qu'on appelle *livre de caisse*, la recette et la dépense de l'argent; dans un troisième, intitulé *livre de crédit*, tous les articles que les acheteurs enlèvent, en payant comptant ou à crédit.

Tous ces livres, cependant, ne satisfont pas encore au besoin principal du négociant, qui est de pouvoir, à chaque instant, embrasser, d'un seul coup d'œil, l'état total de son avoir et l'ensemble de ses relations avec ses correspondants. C'est pour atteindre ce but qu'il tient le grand livre en partie double, ou le *livre d'extrait et de raison.*

Pour que les annotations puissent se faire, dans ce grand livre, avec le plus d'exactitude possible, le négociant a soin de tenir en outre des livres auxiliaires, tels que le *mémorial* et le *journal*. Le *mémorial* est un registre dans lequel le marché qui vient d'être conclu est aussitôt transcrit par la personne même qui l'a fait. Chaque soir, avant de fermer le comptoir, toutes ces transcriptions sont soumises à l'examen, comparées avec les pièces justificatives et avec les autres livres auxiliaires. Les divers articles, ainsi examinés et rectifiés, sont portés sur le *journal;* ils y sont inscrits avec ordre, et on peut ensuite en faire mention en toute sûreté dans *le grand-livre d'extrait et de raison.*

Voici les règles principales, d'après lesquelles ce livre doit être tenu : 1° Deux pages du registre sont consacrées à toute personne qui conclut un marché avec le négociant. Celle de ces deux pages qui est à main gauche est intitulée *débet*, et on y indique tout ce que cette personne a reçu à crédit, tout ce qu'elle a touché en paiement; car ce mot *débet* signifie *doit* ou a *reçu*. La page à main droite est intitulée *crédit :* on y indique tout ce que cette personne a donné, soit au comptant, soit à crédit, tout ce qu'elle a payé; car ce mot *crédit* signifie *créance*, *avoir*,

a donné. 2° Un capital placé dans le commerce et que le négociant a tiré de ses propres deniers, sa caisse, son dépôt de marchandises, sont considérés comme des personnes ayant un compte ouvert et particulier. 3° Toutes ces personnes réelles ou fictives sont regardées comme faisant le commerce ensemble, et le négociant est censé une personne tierce et non intéressée personnellement dans ces diverses opérations de commerce. 4° De là, il résulte que tout ce qui est inscrit à la page du *crédit* d'une de ces personnes réelles ou fictives, doit être porté au *débet* d'une autre. Voilà pourquoi cette méthode est appelée *partie double*, c'est-à-dire que chaque article doit être annoté deux fois; que chaque *débet* doit trouver, sur une autre page, son *crédit;* et chaque crédit, son *débet.*

De cette manière, chaque article est contrôlé par un autre; le compte d'une personne (*conto*) l'est par celui d'une autre; et le négociant, en additionnant tous les *conti*, en comparant et additionnant aussi, sur le compte de la balance, tous les *débet* et les *crédit*, peut reconnaître au juste la situation de son commerce.

Souvent on dresse un compte particulier pour les affaires de change, comme aussi pour le gain et la perte.

Ces règles principales sont simples; mais la complication des affaires commerciales exige quelquefois, de la part du teneur de livre, une grande attention, un profond examen, avant de reconnaître de quelle manière elles doivent être inscrites et portées sur les livres (*).

(*) Le Code de commerce français contient les dispositions suivantes, relativement aux livres de commerce. « Liv. I, titre II, *art.* 8. Tout commerçant est tenu d'avoir un livre-journal qui *présente*, jour par jour, ses dettes actives et passives, les opérations de son commerce, ses négociations, acceptations ou endossements d'effets, et généralement tout ce qu'il reçoit et paie, à quelque titre que ce soit : et qui *énonce*, mois par mois, les sommes employées à la dépense de sa maison : le tout indépendamment des autres livres usités dans le commerce, mais qui ne sont pas indispensables.

Il est tenu de mettre en liasse les lettres missives qu'il reçoit, et de copier sur un registre celles qu'il envoie.

9. Il est tenu de faire, tous les ans, sous-seing-privé, un inventaire de ses effets mobiliers et immobiliers, et de ses dettes actives et passives, et de le copier, année par année, sur un registre spécial à ce destiné.

10. Le livre-journal et le livre des inventaires seront paraphés et visés une fois par année.

Le livre de copies de lettres ne sera pas soumis à cette formalité.

Tous seront tenus par ordre de dates, sans blancs, lacunes, ni transports en marge.

3° *Navigation.* Nous avons vu que la navigation est devenue une branche particulière et distincte du commerce.

On appelle *armateurs* les capitalistes qui font construire ou qui achètent des vaisseaux pour le transport des marchandises par mer. Rarement un bâtiment est équipé pour le compte d'un seul armateur, par la raison qu'indépendamment du risque des dommages et avaries,

---

11. Les livres dont la tenue est ordonnée par les art. 8 et 9 ci-dessus, seront cotés et paraphés, et visés soit par un des juges des tribunaux de commerce, soit par le maire ou un adjoint, dans la forme ordinaire et sans frais. Les commerçants seront tenus de conserver ces livres pendant dix ans.

12. Les livres de commerce, régulièrement tenus, peuvent être admis par le juge pour faire preuve entre commerçants pour faits de commerce.

13. Les livres que les individus faisant le commerce sont obligés de tenir, et pour lesquels ils n'auront pas observé les formalités ci-dessus prescrites, ne pourront être présentés ni faire foi en justice, au profit de ceux qui les auront tenus; sans préjudice de ce qui sera réglé au livre des faillites et banqueroutes.

14. La communication des livres et inventaires ne peut être ordonnée en justice que dans les affaires de succession, communauté, partage de société, et en cas de faillite.

15. Dans le cours d'une contestation, la représentation des

il peut encore arriver que le capital soit longtemps sans rapporter aucun intérêt, par l'inaction de ce bâtiment dans le port, à défaut d'affréteurs. Ordinairement, plusieurs armateurs se réunissent et forment une société pour l'équipement d'un même bâtiment. L'un d'eux est désigné chef de la société, et chargé de la gestion des affaires. C'est par lui que le capitaine du bâtiment est choisi et préposé. Ce capitaine, à son tour, engage les matelots, traite avec les affréteurs, conduit le navire, touche les prix ou *deniers* du *fret*, et en rend compte ensuite au directeur ou chef de la société. Celui-ci, au nom et dans l'intérêt de ses co-associés, tient un compte fidèle de tout ce qui concerne le bâtiment. Il inscrit, dans son livre, à l'article de la

---

livres peut être ordonnée par le juge, même d'office, à l'effet d'en extraire ce qui concerne le différent.

16. En cas que les livres dont la représentation est offerte, requise et ordonnée, soient dans des lieux éloignés du tribunal saisi de l'affaire, les juges peuvent adresser une commission rogatoire au tribunal de commerce du lieu, ou déléguer un juge de paix pour en prendre connaissance, dresser un procès-verbal du contenu, et l'envoyer au tribunal saisi de l'affaire.

17. Si la partie aux livres de laquelle on offre d'ajouter foi, refuse de les présenter, le juge peut déférer le serment à l'autre partie.

dépense, les frais de construction ou d'achat du navire, ceux d'équipement, le loyer du capitaine et des autres gens de l'équipage, les frais de radoub, etc.; et, à l'article de la recette, les prix ou deniers du fret. Lorsqu'une fois la recette est parvenue à égaler la dépense, la recette, à l'avenir, représente l'intérêt ou le gain provenant du capital.

a, Charte-partie; Connaissement. Lorsqu'un bâtiment est frété en totalité pour le compte d'une seule personne, le contrat de ce marché, qui doit être rédigé par écrit, s'appelle *charte-partie.* Il doit en être fait trois originaux : l'un, pour le capitaine du vaisseau; l'autre, pour l'affréteur; et le troisième, pour la personne à laquelle les marchandises sont adressées.

Lorsqu'au contraire un vaisseau reçoit sa charge de diverses personnes, en tonnes ou en ballots, l'acte qui constate la réception des marchandises, s'appelle *connaissement.* Il doit de même être expédié en trois originaux, et contenir l'énonciation des marchandises et l'engagement de les livrer à la personne à laquelle elles sont adressées, à la charge du paiement du fret convenu (*).

(*) Le Code de commerce français porte, *art.* 282 : « Chaque connaissement est fait en quatre originaux, au moins : un pour

Les affréteurs, dénommés dans la charte-partie, ou dans le connaissement, peuvent céder leurs droits par la voie de l'endossement, comme s'il s'agissait d'une traite (*).

b, *Avaries*. Les frais de voyage et de tout dommage arrivé sur mer, sont désignés sous le nom *d'avaries*. Ceux de ces frais qui ne concernent pas le navire et sa cargaison doivent être supportés par le propriétaire de la chose qui a essuyé le dommage ou occasioné la dépense; et c'est ce que, par cette raison, on appelle *avarie particulière* ou *simple*. Les frais qui ont tout à la fois rapport au navire et à la cargaison, sont au contraire supportés en commun, et s'appellent par conséquent *avarie commune*. On distingue cette dernière espèce d'avarie en *petite* avarie ou avarie *ordinaire*, et en *grosse* avarie ou avarie *extraordinaire*. Dans cette classe des

---

le chargeur, un pour celui à qui les marchandises sont adressées, un pour le capitaine, un pour l'armateur du bâtiment.

« Les quatre originaux sont signés par le chargeur et par le capitaine, dans les vingt-quatre heures après le chargement. »

(*) Code de commerce, *art.* 281, *dernier alinéa* : « Le connaissement peut être à ordre, ou au porteur, ou à personne dénommée. »

avaries *ordinaires*, on comprend principalement l'ancrage, le salaire des pilotes côtiers et lamaneurs, le touage, les balises et bouées (*). A défaut de conventions particulières, les armateurs en supportent le tiers; et les personnes auxquelles les marchandises sont adressées, les deux tiers. Toutes les pertes et dépenses qui sont occasionées par un péril grave, dans lequel le navire et la cargaison se trouvent engagés, ou qui ont pour objet d'éviter ou de diminuer ce danger, sont réputées avaries *extraordinaires;* et il faut y comprendre le jet des marchandises à la mer, l'échouement opéré à dessein, le relèvement du vaisseau engagé dans les sables ou dans les rochers, la relâche forcée, la rançon, la défense du navire contre les attaques de l'ennemi, etc (**).

c, *Assurances maritimes.* Les assurances maritimes ont été imaginées dans la vue de diminuer les risques des transports par mer. On peut assurer le navire, la cargaison et même le fret. Le gain que, suivant le cours ordinaire des choses, on peut raisonnablement espérer de retirer des marchandises, ou leur prix courant, au lieu du

(*) Voy. l'*art.* 403 du Code de commerce français.

(**) Voy. l'*art.* 400 du Code de commerce français.

débarquement, peut aussi être l'objet d'une assurance (*). Mais, pour que le commerce des assurances, dont l'objet doit être de garantir des dommages, ne dégénère pas en un sordide jeu de hasard, les lois défendent toutes les assurances qui auraient pour résultat de procurer à l'assureur un gain dépendant uniquement du hasard, et par conséquent toutes celles qui sont consenties pour une somme excédant la valeur réelle de la chose assurée (**). Tout contrat d'assurance doit être rédigé par écrit (***), et s'appelle *police*. Aussitôt que la police est signée par l'assureur, l'assuré est obligé de payer comptant la *prime* convenue, par la raison qu'il est assez généralement reçu que l'assureur n'en peut pas poursuivre le paiement par les voies judiciaires. C'est en raison de cette *prime* que l'armateur se charge de la réparation de tous les dommages

---

(*) Le Code de commerce, en France, porte, au contraire, *art.* 347 : « Le contrat d'assurance est nul, s'il a pour objet, le fret des marchandises existantes à bord du navire, le profit espéré des marchandises, les loyers des gens de mer, les sommes empruntées à la grosse, les profits maritimes des sommes prêtées à la grosse. »

(**) Voy. le Code de commerce, *art.* 348, 357, 358.

(***) Voy. l'*art.* 382 du Code de commerce français.

occasionés par des causes accidentelles et extérieures, mais non pas de ceux qui résultent de la nature corruptible de certaines marchandises. En temps de guerre, à moins d'une convention particulière, l'assureur n'est pas responsable des dommages causés par les *capres* ou *corsaires* (*).

L'assuré ne doit céler aucune des circonstances qui peuvent avoir quelque influence relative à l'assurance; il doit indiquer l'époque du départ du navire, le lieu de ce départ, celui de la destination, le nom de ce navire et celui du capitaine. Tout changement survenu dans quelqu'une de ces circonstances, et non déclaré, rend l'assurance nulle; mais, si l'assuré donne avis de ce changement à l'assureur, celui-ci est seulement libre de dissoudre le contrat, en restituant la prime, sauf la retenue de 1/2 pour cent, à titre d'indemnité (**).

(*) Code de commerce français, *art.* 343. « L'augmentation de prime qui aura été stipulée en temps de paix, pour le temps de guerre qui pourrait survenir, et dont la quotité n'aura pas été déterminée par les contrats d'assurance, est réglée par les tribunaux, en ayant égard aux risques, aux circonstances et stipulations de chaque police d'assurance. »

(**) Code de commerce, *art.* 348 : « Toute réticence, toute fausse déclaration de la part de l'assuré; toute différence entre le contrat d'assurance et le connaissement, qui dimi-

Si le dommage qui survient est au-dessous de 10 pour cent de la somme assurée, l'assureur n'est pas tenu de le réparer. Ce préjudice est considéré comme étant de trop peu d'importance; et le prix courant de la marchandise, dans le lieu du débarquement, est censé en fournir une suffisante indemnité. Si, d'après le premier avis reçu, le dommage paraît devoir être estimé de 10 jusqu'à 50 pour cent, l'assureur attend que l'assuré en produise la preuve. Pour y parvenir, le patron du navire fait faire, dans le premier port où il aborde, un état authentique de ses avaries et une évaluation du dommage : cette preuve rapportée, l'assureur doit payer les indemnités. Lorsque le dommage s'élève au-delà de la moitié de la somme assurée (*), au premier avis que l'on en reçoit, ou même après un laps de temps assez considérable pour que le défaut de nouvelles puisse faire présumer la perte totale du navire, l'assuré est en droit

---

nueraient l'opinion du risque ou en changeraient le sujet, annullent l'assurance.

« L'assurance est nulle, même dans le cas où la réticence, la fausse déclaration, ou la différence, n'auraient pas influé sur le dommage ou la perte de l'objet assuré. »

(*) Le Code de commerce, en France, *art.* 369, porte : « Lorsque la détérioration ou la perte va au moins à trois quarts. »

de signifier à l'assureur le *délaissement* (*); c'est-à-dire de déclarer à l'assureur qu'il lui abandonne l'entière propriété de ce qui a été sauvé du vaisseau ou de la marchandise, et qu'il s'en tient au remboursement comptant de la somme ou du montant de l'assurance.

Un homme seul est rarement assez riche pour pouvoir offrir des garanties suffisantes, en qualité d'assureur. A peine même si les garanties données par des compagnies d'assurance peuvent être considérées comme satisfaisantes et sûres; car qui sait au juste de combien d'assurances elles se sont chargées, et de quels revers elles peuvent être frappées? C'est par cette raison que l'on peut avoir recours à plusieurs assureurs, dont chacun ne s'engage que jusqu'à concurrence d'une certaine somme; et si, de cette manière, les diverses assurances réunies excèdent la valeur des marchandises assurées, les assureurs qui ont signé les contrats subséquents sont considérés comme libérés (**).

(*) Voy. pour les délais de cette signification, les *art.* 373 et 374 du Code de commerce français.

(**) Code de commerce français, *art.* 342. « L'assureur peut faire réassurer par d'autres les effets qu'il a assurés.

« L'assuré peut faire assurer le coût de l'assurance.

« La prime de réassurance peut être moindre ou plus forte

La prime d'assurance se règle d'après le nombre de vaisseaux qui, dans une saison ou dans une traversée déterminées, périssent habituellement, et d'après ce qu'établit l'expérience. De Londres à Madras, par exemple, la prime d'assurance est presque toujours fixée à 3 pour cent, parce que les vaisseaux qui se rendent à cette destination ne faisant voile qu'aux temps où ils peuvent profiter des vents alisés, régnants dans l'hémisphère méridional, il n'en périt guère plus de trois sur cent. Il est vrai que, si l'assureur s'en tient rigoureusement à cette règle, il semble qu'en définitive, il ne doit avoir aucun bénéfice; puisque, l'un portant l'autre, il sera obligé de payer en indemnités tout autant que lui rapportent les primes. Mais, indépendamment de ce qu'en effet l'assureur se livre à une sorte de jeu de hasard; que, dès-lors, il doit pouvoir perdre ou gagner, il faut aussi considérer qu'il touche les primes sur-le-champ, et ne paie souvent les indemnités que long-temps après; qu'il peut par conséquent faire valoir le capital de ces primes et profiter des intérêts.

---

que celle de l'assurance. » Voy. aussi les *art.* 359, 360, 361 du même Code.

Souvent, les grandes maisons de commerce s'assurent elles-mêmes, au lieu de recourir à une assurance étrangère. A cet effet, elles ouvrent un compte particulier; elles y inscrivent, lors du départ de leurs navires ou de leurs marchandises, comme article de recette, la prime d'assurance d'après le cours d'usage; et, plus tard, elles y portent en dépense les pertes et dommages qu'elles peuvent avoir soufferts. Ce procédé n'est praticable que dans un commerce d'une grande étendue.

Si la police d'assurance a pour objet le *corps* et la *quille* du vaisseau, c'est-à-dire, le navire et sa cargaison, l'assureur est responsable, du moment où le patron commence à charger jusqu'à l'arrivée et au déchargement du bâtiment. Lorsque cette *police* d'assurance ne concerne que des effets et des marchandises, les risques à la charge de l'assureur commencent relativement à chaque ballot, caisse ou tonneau, au moment de l'arrivée à bord, et cessent dès que chacun de ces mêmes objets est débarqué au lieu de sa destination (*).

d, *Bomerie.* Dans le cours de son voyage, le

(*) Voy. le Code de commerce français, *art.* 328 et 341.

patron d'un navire peut être obligé de faire radouber ce bâtiment; mais il y aurait grand inconvénient, pour les armateurs, à lui remettre, à cet effet, une somme considérable, qui resterait oisive entre ses mains, qui accroîtrait les risques, et qui serait peut-être employée à un tout autre usage que celui auquel elle aurait été destinée. Si, donc, le patron, dans le port où il aborde, ne trouve pas à emprunter chez le correspondant auquel il aura été adressé, il devra chercher à emprunter ailleurs : et, dans ce cas, les lois permettent de stipuler l'intérêt à un taux plus élevé; elles ne le déterminent même pas, par le motif que le prêteur court risque de perdre son capital, dans le cas où le vaisseau n'arriverait pas à sa destination. Cette latitude que les lois accordent aux prêteurs, en semblables circonstances, a pour but de les engager à fournir des fonds aux maîtres des navires, afin que ceux-ci n'aient pas de plus grands risques à courir, en continuant leur route avec un bâtiment en mauvais état. Ce genre de prêt s'appelle *bomerie;* le contrat qui le constate est négociable; son exécution peut être poursuivie comme celle de la lettre de change; et le porteur a, en outre, droit de gage et privilége sur le vaisseau.

Contrat à la grosse aventure. Le contrat à la

grosse aventure a beaucoup d'analogie avec la bomerie. C'est un prêt fait, aux mêmes conditions, sur des marchandises qui doivent être transportées par mer. En Europe, cette opération est prohibée dans plusieurs pays; et, généralement, elle n'a lieu qu'à l'égard des marchandises destinées pour l'autre hémisphère (*).

4° *Capitalistes ou rentiers.*

Le négociant cède la propriété de ses marchandises, moyennant une rétribution, que l'on appelle *prix*. Le capitaliste ou rentier cède la jouissance de ses capitaux, moyennant une rétribution, connue sous le nom d'*intérêt*.

(*) Voy., au surplus, relativement aux navires et autres bâtiments de mer, à la saisie et vente des navires, aux propriétaires de navires, aux capitaines, aux engagements et loyers des matelots et gens de l'équipage, aux chartes-parties, affrétements ou nolissements, aux connaissements, au fret ou nolis, aux contrats à la grosse, aux assurances, à leur forme et à leur objet, aux obligations de l'assureur et de l'assuré, au délaissement, aux avaries, au jet et à la contribution, aux prescriptions et aux fins de non-recevoir en cette matière, le Code de commerce français, livre II, intitulé *du commerce maritime*, *art.* 190 à 437.

I. Capital. En jurisprudence, le terme de *capital* désigne la partie principale d'une créance en argent; en économie politique, le même mot reçoit une acception plus étendue, et il désigne un objet quelconque prêté à autrui pour en faire usage. Il est vrai que ce qui se trouve en notre possession, ce que nous employons à notre propre usage, prend aussi la dénomination de *capital:* le bien-fonds du cultivateur, l'argenterie du père de famille, les marchandises du négociant, sont des capitaux entre les mains des personnes qui les possèdent. Mais cette autre acception, plus étendue encore, du mot *capital*, n'a rien de contradictoire avec la définition que nous venons d'en donner; puisque, de même que, dans les livres de commerce, la caisse et les marchandises du négociant sont considérées comme des personnes fictives et étrangères, de même aussi tout homme peut considérer son avoir comme une personne fictive redevable envers lui du montant de sa valeur.

1° *Capitaux en argent et en effets.* Lorsqu'il importe d'indiquer la nature d'un capital, on peut le faire par la dénomination de capital *numéraire* ou *en argent comptant*, ou par celle de capital *mobilier*, *immobilier*, capital *en effets*, *en nature:* mais il ne faut pas oublier que ces di-

vers genres de capitaux ne diffèrent pas essentiellement.

2° *Capitaux vifs; Capitaux oisifs ou morts.* On peut encore distinguer les capitaux en diverses classes. Par capitaux *vifs*, par exemple, on entend ceux qui nous rapportent un gain, un revenu, des intérêts ou des fruits (car les fruits sont de véritables intérêts, qui nous sont payés par la nature). Par capitaux *oisifs* ou *morts*, on entend ceux qui sont employés en besoins de luxe ou d'absolue nécessité, mais qui ne rapportent ni fruits ni intérêts.

3° *Capitaux circulants ou mobiles; Capitaux fixes.* Le capital, placé par un négociant dans son commerce, est un capital *mobile* ou *circulant.* Aujourd'hui, il est dans sa main en argent comptant; demain, il y sera en marchandises; plus tard, il ne sera plus qu'une créance active, s'il vend ces marchandises à crédit; et bientôt après, il reviendra de nouveau argent comptant, lorsque le débiteur se sera acquitté envers lui. Ainsi, ce capital ne sera pas précisément sorti de ses mains; il n'aura fait qu'y changer de formes. Le capitaliste, au contraire, qui prête une somme par hypothèque, place, momentanément du moins, cette somme sur l'immeuble hypothéqué, et se borne à toucher annuellement l'intérêt de ce pla-

cement, qui offre l'exemple de ce que c'est qu'un capital *fixe*.

Les considérations dans lesquelles nous sommes précédemment entrés indiquent assez les diverses manières dont on peut employer les capitaux *mobiles* ou *circulants*, dans les différents genres de professions. Il ne nous reste donc plus à parler que des capitaux *fixes*, que les capitalistes ou rentiers font valoir.

II. Intérêts. Tout capitaliste ou rentier qui prête un capital, soit en argent comptant, soit en effets, se prive de l'objet prêté, et rend un service à autrui; c'est le salaire de ce service qui s'appelle *intérêt*. Il est indifférent, du reste, que le prêt soit fait volontairement ou non. Seulement, on désigne, quelquefois, par intérêts *de retard*, ceux auxquels le créancier a droit pour un capital qui est retenu hors de ses mains contre son gré.

1° *Dettes de nécessité; Dettes d'industrie.* Avant de rechercher quelle doit être la règle du taux de l'intérêt, nous appellerons l'attention sur une différence que la plupart des auteurs n'ont pas remarquée, et qu'il importe cependant de faire, relativement aux dettes provenant du prêt des capitaux.

Un père de famille, dont le revenu aura été in-

suffisant, emprunte pour subvenir aux besoins les plus pressants de la vie. Tel autre individu, au contraire, emprunte pour acheter une maison, ou dans la vue de se procurer un grand bénéfice ou tout autre avantage. Voilà deux genres de dettes bien distincts, et que l'on peut désigner sous la dénomination de *dettes de nécessité* et sous celle de *dettes de l'industrie.* Tant qu'une nation est sans civilisation, sans luxe, sans relations commerciales, on n'y connaît guère que les dettes de la première espèce, les *dettes de nécessité;* mais lorsque le commerce y prospère, les dettes de la seconde espèce, les *dettes d'industrie*, y excèdent de beaucoup les *dettes de nécessité.* A Londres, les dettes d'industrie contractées par un riche négociant, surpassent peut-être les dettes de nécessité contractées dans toute l'étendue d'une principauté allemande. Cela fait comprendre comment il se fait que, dans les premiers temps de Rome, l'état de dénûment dans lequel se trouvait un grand nombre de malheureux citoyens, accablés sous le poids des dettes que la nécessité les avait forcés de contracter, dut inspirer des sentiments de commisération et faire naître la pensée d'anéantir tous les titres de créance; et comment il ne viendra aujourd'hui dans l'idée de personne de détruire toutes les lettres de change et toutes

les obligations hypothécaires, par pitié pour les débiteurs.

2° *Prime d'assurance en sus de l'intérêt.* Pour atteindre le but que nous nous proposons, c'est-à-dire pour fixer la règle par laquelle le taux de l'intérêt doit être déterminé, il importe encore d'acquérir quelques notions essentielles sur la nature de cet *intérêt;* mot que, dans le langage ordinaire, on emploie souvent dans une acception assez inexacte. Lorsque, pour un prêt de 1,000 écus, un propriétaire peut offrir première hypothèque sur un bien-fonds du prix de 100,000 écus, on lui demande un intérêt inférieur à celui que l'on exige d'une personne qui, sans fortune et sans aucune garantie, recherche un prêt de pareille somme pour entreprendre l'exercice d'une profession, ou pour tout autre genre de spéculation. L'excédant d'intérêt que cette personne est obligée de supporter, elle le paie à raison du risque que le prêteur court de perdre son capital, par suite des revers qui peuvent rendre insolvable le débiteur même le plus probe. C'est une véritable *prime d'assurance*, ajoutée au taux ordinaire des intérêts, et comprise sous cette dénomination, quoiqu'elle en diffère essentiellement.

3° *Règle de la hausse et de la baisse des intérêts.*

Abstraction faite de la prime d'assurance, le taux de l'intérêt doit se déterminer par la règle générale des prix. Ainsi, de même que le prix de toute chose se fixe d'après la proportion qui existe entre la quantité de cette chose et l'urgence du besoin que l'on en a, de même le taux de l'intérêt doit se fixer par le rapport qui existe, dans un temps et dans un lieu donnés, entre la quantité des capitaux que l'on offre et ceux que l'on demande à emprunter. Lorsque les capitaux que l'on offre excéderont ceux que l'on demande, les capitalistes, à l'envi l'un de l'autre, s'efforceront d'engager les emprunteurs à contracter avec eux. Et, pour ce faire, ils offriront leurs capitaux à un modique intérêt : car, la baisse de l'intérêt de 1, de 2, pour cent, leur causera un préjudice moindre que celui qui résulterait pour eux de l'inactivité absolue de leur argent. Dans ce cas, l'intérêt baissera donc. Au contraire, lorsqu'on demandera à emprunter plus de capitaux que l'on n'offrira d'en prêter, les emprunteurs feront en sorte de déterminer les capitalistes à leur livrer leurs fonds de préférence. Et, pour cela, ils consentiront à payer un intérêt plus élevé : car l'augmentation de l'intérêt de 1, de 2, pour cent, leur sera moins préjudiciable que la stagnation entière des affaires.

de leur commerce ou de leur profession; stagnation qui résulterait du défaut d'emprunt, puisqu'il s'agit principalement, ici, des emprunts de l'industrie. Dans cette autre hypothèse, l'intérêt haussera.

Rien au monde ne s'étend à l'infini; et, avec la liberté du commerce, toute prépondérance, tout accroissement trouve en lui-même un contre-poids. Avec cette même liberté, le taux de l'intérêt ne peut donc baisser ou hausser outre mesure. S'il baisse, les capitalistes préfèrent un autre emploi de leurs fonds : l'un les place chez l'étranger; l'autre les emploie à quelque entreprise. Cette baisse de l'intérêt donne naissance à de nouvelles branches d'industrie, et provoque une plus grande demande de capitaux. Si l'intérêt hausse au contraire, les étrangers cherchent à placer leurs fonds dans le pays, et l'on voit même des hommes abandonner la profession qu'ils exercent, ou retirer les capitaux qu'ils y ont placés, pour faire valoir ces capitaux au moyen d'un simple prêt. C'est ainsi que le mal crée lui-même son remède, et qu'insensiblement les choses reprennent leur niveau.

Ces observations s'appliquent aux capitaux mobiliers, de quelque nature qu'ils soient, aussi bien qu'aux capitaux en argent; et tout incident

qui touche directement l'un ou l'autre de ces genres de capitaux quelconques, agit aussi sur les autres. Que l'intérêt des capitaux numéraires excède l'intérêt des autres capitaux mobiliers ou immobiliers, cet état de choses ne peut subsister long-temps, et l'équilibre se rétablira bientôt. Ainsi, lorsque dans un pays, les loyers haussent d'une manière soutenue, il en résulte que l'on y bâtit plus de maisons, et que l'on détourne par-là des autres branches de commerce une plus grande quantité d'argent; ce qui fait hausser l'intérêt, tandis qu'en même temps l'augmentation du nombre des maisons fait insensiblement baisser les loyers.

Rien n'est plus favorable à la prospérité de tous les genres de professions que la baisse des intérêts; elle anime toutes les branches de l'industrie. La hausse de ces intérêts produit un effet tout contraire. Quand les intérêts sont hauts, les biens-fonds perdent nécessairement de leur valeur première. Un bien rural qui a coûté 30,000 écus, dans un temps où l'intérêt était à 4 pour cent, ne vaut plus que 20,000 écus, lorsque l'intérêt s'élève à 6 pour cent; par la raison qu'on peut alors obtenir, pour ces 20,000 écus, un intérêt égal à celui que l'on ne pouvait se procurer précédemment que pour 30,000. Encore serait-ce

là le moindre mal que produit la hausse de l'intérêt; puisque, en outre, cette hausse réduit nécessairement le produit net, en proportion de l'élévation de cet intérêt, au taux duquel le cultivateur est obligé de calculer celui des sommes qu'il emprunte ou qu'il tire de son propre avoir pour le placer sur sa terre. Toutes les autres professions souffrent également de la hausse de l'intérêt. Elle augmente les avances que nécessite l'établissement des fabriques, beaucoup plus que l'augmentation de la main-d'œuvre ne peut le faire; et la prééminence dont les fabriques d'un pays jouissent peut leur être enlevée facilement par celles d'un autre pays, lorsque ces dernières se procurent des capitaux à un moindre intérêt. Enfin, c'est surtout le négociant qui ressent vivement le poids des hauts intérêts.

Cependant les capitalistes ou rentiers cherchent naturellement à placer leur argent non-seulement avec sûreté, mais encore au plus haut intérêt possible. Leur intérêt semble donc être en opposition avec celui de toutes les autres professions. Ce qui fait que la haine de toutes les classes de la société se prononce assez ouvertement contre eux, et que cette haine est, en quelque sorte, passée jusque dans l'esprit de la législation.

Toutefois, cette haine serait injuste; dans le fond, l'intérêt des rentiers n'est pas plus opposé à celui des autres classes, que les intérêts particuliers de ces dernières ne le sont entre eux. Sous le règne de la liberté, les besoins mutuels fixeront le taux de l'intérêt comme le prix de toutes choses. L'agent de l'industrie aimerait aussi à toucher un très-fort salaire; mais, afin de ne pas perdre ses pratiques, il se contente d'un salaire souvent assez modique. De même, le capitaliste s'accommodera de l'intérêt qui sera déterminé par le rapport existant entre les capitaux dont on offre et ceux dont on demande le prêt. Les capitalistes ne seront donc pas plus, dans cette hypothèse, les maîtres de fixer, de leur autorité privée, le taux des intérêts, que les agents de l'industrie ne le sont de prescrire le taux de la main-d'œuvre. En thèse générale, on peut dire que l'élévation des intérêts sera fixée en raison inverse de la richesse nationale : car plus une nation est riche, plus il s'y trouve de capitaux disponibles, et, par conséquent, plus le taux de l'intérêt est bas. Il est vrai, cependant que, du taux plus ou moins haut des intérêts, on ne peut pas toujours déduire d'une manière certaine quelle doit être la dose de bien-être dont jouit une nation; parce qu'il y a

souvent des circonstances particulières et indépendantes de la richesse nationale qui s'opposent plus ou moins à la circulation de l'argent ou qui le font plus ou moins rechercher, et qui, dans de certaines périodes, provoquent ainsi la hausse ou la baisse des intérêts. Seulement, il faut regarder comme constant que la baisse soutenue de l'intérêt, pendant une longue suite d'années, pendant un siècle ou un demi-siècle, par exemple, est un symptôme, une marque certaine du progrès de la richesse nationale et d'un accroissement de capitaux.

4° *L'escompte est un étalon de la hausse naturelle des intérêts.* La prime d'assurance que les capitalistes perçoivent des débiteurs qui n'offrent pas de sûretés, ne saurait être mieux appréciée et connue que par comparaison avec l'escompte courant des bonnes lettres-de-change. Tout ce qui se paie au-delà de cet escompte, quoiqu'à titre d'intérêts, peut être considéré comme la prime d'assurance, accordée au capitaliste en raison des risques dont il reste chargé. Il serait, donc, aussi inutile qu'impossible de rechercher et d'indiquer à cet égard une règle fixe. Les revers que la nature ou le hasard peuvent faire naître, sont à la vérité susceptibles d'être soumis au calcul; l'existence des assurances maritimes le prouve.

Mais la sûreté des débiteurs est subordonnée non-seulement aux accidents naturels, mais encore à tous ceux qui proviennent des passions humaines; et qui pourrait les prévoir et les calculer?

5° *Les lois contre l'usure doivent être réprouvées.* La législation des peuples exerce une influence très-importante et très-funeste sur les opérations des capitalistes ou rentiers, dans tous les lieux du moins où cette législation fixe le taux de l'intérêt des capitaux numéraires avec défense d'y contrevenir. Une telle fixation n'est ni conséquente, ni juste, ni raisonnable. Elle n'est pas conséquente, puisqu'on n'a pas compris (heureusement, du reste, pour l'humanité) les capitaux d'une autre nature dans la même prohibition. En effet, j'emploie dix mille écus à l'acquisition d'une maison; personne ne me défend de la louer deux mille écus, et, par conséquent, d'en retirer 20 pour cent. Au contraire, si je prête à quelqu'un ces dix mille écus, il ne me sera pas permis d'en retirer, à titre d'intérêt, au-delà de cinq cents écus ou de 5 pour cent. Cependant la maison que j'aurais acquise eût été une propriété sûre, permanente; et le prêt que je fais n'a pas les mêmes avantages. D'où il faudrait conclure que la loi, pour être conséquente, aurait

dû fixer l'importance des loyers comme l'intérêt de l'argent, et fixer même les loyers à un taux bien inférieur à celui de l'intérêt de l'argent. Mais la fixation de l'intérêt est, de plus, injuste : car quel droit a-t-on de me prescrire les conditions d'après lesquelles je devrai me charger d'un risque, et concéder à autrui l'usage d'une propriété légitime, et acquise peut-être à la sueur de mon front? Que dirait-on d'une loi qui fixerait le fermage des biens-fonds, le prix des blés, ou celui des produits de l'industrie? L'argent est-il une propriété moins inviolable? Enfin, cette fixation de l'intérêt et toute loi contre l'usure ne sont pas raisonnables : car quelle raison y a-t-il de ne permettre précisément que 5 pour cent d'intérêt? Et pourquoi n'en fixerait-on pas aussi bien le taux à 6 ou à 7, à 4 ou à 3 pour cent?

Les lois permettent encore de fixer l'intérêt à six pour cent; mais elles prononcent la peine infamante de l'usure contre quiconque stipule et perçoit six et demi pour cent. De telle sorte qu'entre la probité et le crime, entre l'honneur et l'infamie, il n'y a qu'une différence de demi pour cent. Admettons, si l'on veut, qu'à l'époque de la publication de ces lois, le rapport entre les capitaux offerts et les capitaux demandés ait dû en effet fixer naturellement le

taux de l'intérêt à cinq ou à six pour cent, la proportion est-elle donc restée toujours la même? Dans le monde, tout change; et le taux de l'intérêt ne varierait pas? On en appelle à l'équité; mais les lois de l'équité dans le commerce sont-elles universelles et immuables? Toutes les législations s'en remettent, en certains cas particuliers, à la prudence du juge pour prononcer conformément à l'équité. En matière d'*intérêt*, l'équité sera-t-elle exprimée par un nombre déterminé, à jamais et pour tous les cas.

Prenons pour exemple une dette de l'industrie. Dans la vue d'entreprendre une spéculation, un négociant m'emprunte un capital, et il m'avoue franchement que ce capital peut lui faire faire un bénéfice de vingt pour cent. Y a-t-il quelque iniquité à ce que, prenant en considération le risque que je cours de perdre mon capital, si sa spéculation ne réussit pas, il me paie pour ce même capital un intérêt de dix pour cent, c'est-à-dire moitié du bénéfice qu'il fera avec mon argent? Le législateur n'aurait jamais conçu l'idée de fixer le taux de l'intérêt, s'il y eût eu, dès l'origine, un plus grand nombre de dettes d'industrie ou contractées par spéculation, que de dettes de nécessité ou contractées pour subvenir aux besoins les plus urgents de la vie. On

ne connaissait guère que ces dernières; et l'on voulut venir au secours de débiteurs pauvres et malheureux. Mais encore comment les secourut-on? On défendit de leur faire stipuler un intérêt de plus de cinq pour cent. Fut-ce donc là leur rendre service? Le capitaliste, garanti par l'hypothèque la plus solide, retire cinq pour cent de ses capitaux : sera-t-il disposé à prêter au même taux à un débiteur qui ne lui offre aucune sûreté, ou plutôt l'existence de la loi contre l'usure ne sera-t-elle pas un motif pour le détourner de prêter? Est-ce faciliter aux indigents les moyens d'emprunter pour subvenir aux besoins de première nécessité, que d'inspirer aux capitalistes qui pourraient les obliger en prêtant, de la répugnance à le faire? Supposons qu'un malheureux, vivement poursuivi par un créancier rigoureux, pour une dette de cinquante écus, s'adresse à un capitaliste qui peut-être lui prêterait ces cinquante écus, moyennant un intérêt de dix pour cent; un intérêt de cinq pour cent n'étant pas, au contraire, un appât suffisant pour déterminer ce capitaliste à courir le risque de perdre son capital de cinquante écus, il refusera de satisfaire à la demande que le pauvre lui adresse. Celui-ci est traduit en justice par son créancier. On procède par voie de con-

trainte et d'exécution; on saisit les effets du malheureux débiteur, qui peuvent valoir cent vingt écus, et qui sont vendus au plus offrant pour soixante. Ces soixante écus servent à peine à éteindre la dette et les frais du procès. Jugez, par cet exemple, quel service l'on rend à l'homme indigent par les lois contre l'usure. Dans le cas dont il s'agit, la faveur de la loi, pour lui épargner dix écus, ou vingt pour cent, lui coûte soixante-dix écus de plus que sa dette, c'est-à-dire cent quarante pour cent.

Ce qu'il y a de plus déplorable, c'est qu'il faille, pour éluder le mal que font les lois, recourir aux contraventions dont se rendent coupables les hommes pervers. Quelquefois, tout en prêtant à un intérêt exorbitant et en masquant son usure par mille détours, un usurier avide et frauduleux prêtera encore assistance au pauvre dans l'état de détresse où la loi même le réduit. Au lieu d'argent, cet usurier livrera, par exemple, des marchandises qu'il sera censé vendre cent écus, mais qu'un autre usurier, d'accord avec le premier, rachetera pour cinquante écus. Ainsi, au mépris de la loi, l'usurier de profession, et qui ne craint pas de se parjurer, trompera la justice et prêtera impunément à cent pour cent.

Les lois contre l'usure livrent donc évidem-

ment les malheureux à la merci des hommes les plus pervers, que l'appât d'un gain immense détermine à braver la honte et le châtiment. Et plus la peine dont cette loi contre l'usure menace l'usurier est rigoureuse, et plus l'usure augmente; par la raison que plus les dangers sont grands, plus la prime d'assurance doit être chère. Plus les peines attachées à l'usure effraient et détournent de capitalistes de ce genre d'affaires, et plus elles assurent un monopole pour les véritables usuriers.

Cette dernière classe d'hommes serait totalement désappointée et réduite au désespoir, si l'on abolissait toutes les lois contre l'usure, et si la stipulation des intérêts était complétement libre, mais soumise seulement à la condition d'être contractée d'une manière ouverte et licite. Lorsque l'usure cessera d'être un crime, une opération infamante, tous les capitalistes chercheront à obtenir, s'ils le peuvent, un intérêt de plus de cinq pour cent; mais c'est précisément ce concours qui fera baisser le taux de l'intérêt, et surtout de l'intérêt des dettes contractées par nécessité: car, dès-lors, au lieu de se mettre entre les mains d'usuriers avides, et de se laisser extorquer par eux, sous le masque d'opérations artificieuses et condamnables, cinquante, cent pour cent et da-

vantage, l'indigent honnête, mais dans la détresse, trouvera à négocier chez tous les honnêtes gens des emprunts à deux ou à trois pour cent au-dessus du cours de l'escompte ordinaire.

III. Commerce des effets publics. Depuis que les États et les corporations politiques sont grevés de dettes, il s'est établi un nouveau genre de négoce pour les capitalistes ou rentiers.

Souvent, les porteurs des obligations de l'État ou des obligations des corporations politiques ne peuvent obliger leur débiteur au remboursement, soit parce qu'ils ont prêté, dès l'origine, avec la condition de ne pouvoir jamais exiger ce remboursement (ainsi que les *stocks* consolidés d'Angleterre en fournissent l'exemple), soit parce que le débiteur est hors d'état d'effectuer ce remboursement. Alors, les créanciers qui ont besoin de leurs fonds, se trouvent dans la nécessité, pour se les procurer, de vendre leurs obligations.

Aux époques d'une richesse toujours croissante, lorsque beaucoup de personnes, après avoir amassé des capitaux, se contentent d'en dépenser paisiblement les intérêts, il pourra arriver que ces obligations, si les intérêts en sont payés avec exactitude et ponctualité, seront généralement recherchées, et qu'elles pourront

même se vendre quelque chose au-dessus de leur valeur d'origine. Ainsi, de nos jours, les lettres foncières des États de Poméranie et de Silésie, se sont vendues moyennant un agio de trois ou quatre pour cent. Mais, si les capitaux demandés pour être employés en spéculations sont plus considérables que les capitaux gagnés dans de précédentes entreprises et retirés de la circulation pour être placés, si la perspective des paiements est éloignée, si les intérêts surtout ne sont pas exactement payés, si, en prêtant à des particuliers, on retire des intérêts plus hauts que ceux qui sont payés par l'État ou par la corporation débitrice, les porteurs d'obligations seront obligés de les vendre avec perte; et c'est là, de nos jours, le cas qui se présente le plus communément, en Europe.

Les circonstances qui déterminent les porteurs des obligations à les vendre, et d'autres capitalistes à les acheter, telles que les vues et les entreprises plus ou moins sages des gouvernements, la ponctualité plus ou moins grande du paiement des intérêts, etc., toutes ces choses peuvent varier à l'infini; et, à chaque variation, ces effets publics ou obligations doivent hausser ou baisser de prix, d'après le rapport qui s'établira entre les sommes dont l'achat sera demandé, et les

sommes dont la vente sera offerte. Les capitalistes achèteront donc, ou vendront, suivant les conjonctures; et l'on conçoit que ce commerce ait dû devenir considérable. Il est même dégénéré en un pur jeu de hasard: car souvent il consiste à promettre de livrer, dans un certain délai, des effets publics à un prix convenu, quoique, dans le fait, l'intention des parties contractantes ne soit pas de conclure sérieusement un contrat d'achat, et qu'au terme fixé pour la remise ou délivrance, elles se contentent de se rembourser seulement la différence du prix convenu, au cours; de telle sorte que c'est le vendeur ou l'acheteur qui paie cette différence, selon que le cours a haussé ou baissé.

Ce genre d'opérations a rencontré beaucoup de détracteurs; et des ouvrages, même officiels, se sont élevés contre les hommes qui s'y livrent habituellement, et qui sont appelés, en Angleterre, *stocks-jobbery*. On les représente, et on les décrie, comme des usuriers d'une espèce fort dangereuse. Assez ordinairement, les hommes d'état et de finances leur imputent tout le mal qui résulte de leurs opérations les plus vicieuses et les plus fausses. Lorsque ces financiers ont pris quelques mesures dans la vue de relever le cours des effets publics, et que, malgré ces me-

sures, les effets continuent à baisser, ce qui prouve incontestablement la fausseté de la mesure financière, ce sont cependant les jobbery qu'ils accusent de produire cette baisse : accusation vide de sens; car, en supposant même que les jobbery désirent la baisse, afin d'acheter à bon marché, il est évident que bientôt ils doivent souhaiter la hausse, afin de vendre au meilleur prix possible. Ce ne sont donc pas eux qui peuvent provoquer la baisse, du moins d'une manière persévérante. S'ils n'achetaient pas, à quel taux ne verrait-on pas tomber le cours? Leurs négociations maintiennent les effets publics à un certain taux, bien plus encore que les moyens auxquels ont souvent recours les autorités pour obtenir le même résultat.

Quiconque veut gagner à ce genre de négociation ne doit jamais garder ses effets longtemps. Qu'il vende promptement lorsque le cours baisse, et qu'il y a quelque raison de croire que cette baisse sera continue; car les petites pertes sont toujours les moins préjudiciables. D'un autre côté, plus le débit se fait promptement, plus il en résulte d'avantages. Il y a de la folie, en matière de spéculation, à se laisser séduire par une perspective trop éloignée. De petits gains multipliés valent mieux qu'un grand bénéfice.

LIVRE TROISIÈME.

DE LA RICHESSE NATIONALE.

Vers la fin du XVIIe siècle seulement, on commença à s'occuper de recherches scientifiques sur l'Économie politique. A Colbert, ministre de Louis XIV, appartient incontestablement la gloire d'avoir trouvé le premier système en cette matière. Il était naturel qu'un homme qui fit du commerce des nations, sous le rapport des finances, l'objet de ses méditations, conçût la pensée de considérer l'argent circulant chez un peuple comme la richesse de ce peuple, et l'accroissement de la masse de ce numéraire comme la fin essentielle que tout financier doit se proposer.

Vers le milieu du XVIIIe siècle, François Quesnay, médecin du même souverain, imagina un système diamétralement opposé, et qui consiste en substance à reconnaître que l'ensemble de toutes les productions naturelles d'un pays con-

stitue le revenu annuel de la nation, lequel se répartit ensuite dans toutes les classes, par la fabrication, le commerce, la circulation et l'intérêt des capitaux. Ainsi, aux yeux de Quesnay, la richesse d'une nation est tout entière dans la faculté de reproduction annuelle qui appartient au sol.

Le système d'Adam Smith, d'abord professeur à Édimbourg, puis directeur des douanes en Angleterre, vint après celui de Quesnay. Smith soutient que la richesse annuelle des nations se compose de la réunion, non pas seulement de la rente foncière, ou, en d'autres termes, des productions naturelles du sol, mais encore du salaire des travaux dits productifs, et de l'intérêt annuel des capitaux.

Il est assez remarquable, que les rapports de ces trois systèmes entre eux, à l'égard même de la manière dont l'un a succédé à l'autre, sont semblables aux rapports des trois systèmes astronomiques. Copernick s'éleva victorieusement contre l'ancien système de Ptolomée; Quesnay combattit et réfuta le système de Colbert. Copernick s'était aliéné tous les hommes qui croyaient fermement voir marcher le soleil; Quesnay souleva contre lui tous ceux qui avaient une foi entière dans l'argent. L'un et l'autre

furent décriés et traités tour-à-tour de fanatique et d'impie. Ticho-Brahé ne put s'empêcher de rendre hommage à la vérité du système de Copernick; et, cependant, il n'eut pas la force de le comprendre tout entier, et de secouer le joug de tous les préjugés reçus : d'ailleurs, il voulut aussi aspirer à l'honneur de l'invention et à celui de réunir tous les partis. Adam Smith, proposant un système à la Ticho-Brahé, et qui tient le milieu entre le système *mercantile* et le système *physiocratique*, vint s'interposer entre Colbert et Quesnay. Les faiseurs d'almanachs et le vulgaire n'ont pas cessé d'être attachés au système de Ptolomée; la plupart des hommes d'état et le peuple tiennent encore au système de Colbert. Pendant quelque temps, Ticho-Brahé gagna aussi le grand nombre des demi-savants, auxquels son système fournit une occasion de briller par des assertions paradoxales et de déclamer avec la multitude contre l'auteur dont ils tiraient leurs arguments. C'est encore ce que l'on peut reprocher aujourd'hui à beaucoup d'écrivains partisans du système d'Adam Smith, qui, de même que Ticho-Brahé, n'en est pas moins un esprit d'un ordre supérieur, mais d'autant plus cher à ses sectateurs, qu'il leur épargne la peine de descendre dans les profondeurs du

système de Quesnay, de cette mine féconde dont il ne fit qu'exploiter quelques filons.

On peut aujourd'hui apprécier d'avance à leur juste valeur tous les systèmes nouveaux que l'on pourrait encore imaginer en fait d'astronomie ou d'économie politique. L'invention est une belle chose, sans doute; mais la vérité est plus belle encore. Cependant un funeste orgueil porte les hommes à courir après l'invention, plutôt qu'à s'attacher à la vérité déja découverte. Pour moi, je fais humblement l'aveu que le système de Quesnay me paraît être le seul véritable, et j'ai la conviction intime que tôt ou tard il triomphera partout. Seulement, j'adresse au ciel mes vœux pour que ce triomphe arrive comme un résultat naturel et possible d'un témoignage rendu à la vérité, et non pas par suite des fausses routes et des embarras dans lesquels, faute de la reconnaître, les puissances s'engagent, tous les jours, de plus en plus.

Je me flatte de démontrer clairement que toutes les objections opposées à cette doctrine de Quesnay reposent sur des méprises et des erreurs. Il y a plus, si on la comprend bien, on verra que ces objections mêmes sont les preuves qui parlent le plus fortement en sa faveur. Tous les détracteurs qu'elle a rencontrés, en Alle-

magne, l'ont présentée comme absolument fausse; mais je ne puis croire qu'aucun de ceux que je connais se soient seulement donné la peine de l'étudier. Cette remarque ne s'applique point à Adam Smith : car, tout au contraire, sa théorie sur la police des métiers est entièrement empruntée au système de Quesnay. Mais, soit qu'il fût prévenu en faveur des vues des financiers de son pays, soit qu'il ait aussi recherché avant tout la gloire de l'invention, il s'est totalement écarté de ce système, tant dans sa théorie des finances, que dans les bases de sa doctrine.

Puisse-je réussir, en effet, à développer clairement un système que son auteur même et ses partisans ont exposé dans un style un peu obscur ! ce que je ne dis point pour leur en faire un reproche; car ils ont agi suivant la marche et les procédés de la science. Mais cette marche ne saurait convenir au peuple; et, lorsque les vérités que la science est parvenue à découvrir sont établies par elle, sa propagation suppose aussi un mérite d'un ordre secondaire, il est vrai, mais très-réel. C'est le seul auquel j'aspire.

Généralement, on convient que le système de Quesnay est très-conséquent en lui-même. Il serait incontestable, dit-on, si ses principes étaient prouvés; mais on soutient que ses principes ont

été posés d'une manière arbitraire. Qu'il nous soit permis de soumettre à un examen critique les systèmes de Colbert et de Smith, avant de mettre en évidence le système de Quesnay; la réfutation de ces deux premiers systèmes nous fournira les fondements de celui-ci.

I.

SYSTÈME DE COLBERT.

I. FONDEMENTS ET PRINCIPES DE CE SYSTÈME.

Ce système peut prendre la qualification de *commercial* ou *mercantile*, par le motif qu'il considère la masse du numéraire circulant dans un État comme la richesse de cet État, et qu'il a, par conséquent, pour but d'augmenter, par la voie du commerce extérieur, cette masse de numéraire circulant.

Autrefois, tous les auteurs adoptaient ce système; et, aujourd'hui même, la plupart des hommes, et tous les gouvernements sans exception, le considèrent comme vrai.

Voici sur quels principes il se fonde :

« Les gens riches sont ceux qui possèdent beaucoup d'argent. Par conséquent, plus il existe

d'argent circulant chez un peuple, et plus il est évident que ce peuple est riche. Quiconque possède de l'argent exerce un empire absolu sur tout; il est le maître d'acheter les travaux et la propriété d'autrui. Ainsi, tout gouvernement doit veiller à ce qu'il entre beaucoup d'argent dans le pays et à ce qu'il en sorte peu, à ce que la nation vende beaucoup à l'étranger et lui achète peu. A cet effet, il faut calculer avec soin ce que le même système appelle la *balance du commerce.* Lorsque, dans le cours d'une année, le commerce passif a été plus considérable que le commerce actif, c'est-à-dire, lorsque les achats qui se sont faits ont excédé les ventes qui ont eu lieu à l'étranger, la balance est à notre préjudice; elle est en notre faveur, au contraire, lorsque nous avons plus vendu qu'acheté au-dehors : car, dans le premier cas, nous soldons en argent l'excédant que nous avons acheté, et cet argent sort du royaume; tandis que, dans le second cas, c'est l'étranger qui nous solde en argent l'excédant que nous lui avons vendu. Il y a quelques années, disent les partisans du système mercantile, qu'en Russie, le ministre du commerce fit publier que cette puissance exportait annuellement, en marchandises russes, une valeur de soixante-huit millions de roubles, et qu'elle ne recevait, en marchan-

dises étrangères, qu'une valeur de cinquante-sept millions de la même monnaie; et c'est là, ajoutent-ils, une balance évidemment avantageuse, puisque les étrangers ont ainsi payé onze millions en numéraire à la Russie. C'est donc le commerce, et les fabriques, au moyen desquelles on peut se passer de l'étranger, qui constituent la vraie richesse nationale; et l'on voit qu'en effet les pays riches sont précisément ceux où les fabriques et le commerce prospèrent. Toutes les marchandises sont destinées à être consommées; l'argent seul est une richesse permanente et impérissable. »

II. RÉFUTATION. — 1° *Contradiction dans le système.* Dès le premier coup d'œil, ce qui frappe dans ce système, c'est le contraste singulier de ses principes avec la théorie qui lui est propre sur la nature et la valeur de l'argent. Presque tous ses partisans supposent que l'argent n'est rien par lui-même, que le préjugé et la convention seuls lui donnent une valeur; et c'est, néanmoins et malgré l'existence de ce préjugé, l'argent qui est, suivant eux, le but auquel doivent tendre les nations, de même que les individus.

Dans la réalité, l'argent est une marchandise, un métal utile et précieux, qui, comme tel et

de même que le fer, l'étain, le plomb, le bois, etc., a une valeur d'usage et une valeur d'échange. Ainsi, ce n'est pas un simple préjugé qui fait rechercher l'argent. Si sa valeur n'était fondée que sur un simple préjugé, serait-il le fondement de tout bien-être? pourrait-il, tout à la fois, être tout et rien?

Cependant, et quelque incontestable que soit sa valeur, il n'en faut pas induire qu'il soit l'unique richesse; et il est essentiel de faire voir, ainsi que j'espère y parvenir, combien est fausse et vide de sens cette doctrine, qui admet et pose en principe, que l'argent doit rester dans le pays et qu'il faut chercher à l'y attirer. Il importe de démontrer sur quelles méprises elle se fonde, et quelle foule de maux il peut en résulter.

2° *Double acception du mot argent.* Tout ce système ne repose que sur une erreur; et cette erreur provient de ce que les hommes désignent et entendent par argent des choses fort différentes les unes des autres, et de ce qu'ils s'imaginent toutefois, que, sous ce terme, ils ne se représentent qu'une seule et même chose.

A parler strictement, on ne désigne, par le mot *argent*, que les espèces monnayées; mais, dans le langage ordinaire, on désigne aussi, par le même mot, toutes les richesses en général.

D'une personne qui possède un million de fortune, on dira qu'elle a beaucoup d'argent, quoiqu'elle n'ait pas ce million en écus, mais en biens-fonds. On confond ainsi l'argent considéré comme mesure de la valeur et l'argent considéré comme moyen d'échange. Un homme riche possède des choses qui ont une grande valeur pécuniaire; mais il n'a pas pour cela entre les mains beaucoup d'argent en espèces.

Pourquoi l'argent non monnayé ne ferait-il pas, de même que l'argent monnayé, partie de la richesse d'une nation? Pourquoi le cuivre, l'étain, le plomb, le bois, le blé, les maisons, les biens-fonds, n'en feraient-ils pas partie? Si l'on évalue la richesse d'un simple particulier, on y fait entrer en ligne de compte tout ce qu'il possède; pourquoi ne comprendrait-on pas, de même, dans l'évaluation de la richesse d'un peuple, tout ce qui lui appartient; et pourquoi n'y comprendrait-on, au contraire, que l'argent comptant?

3° *Circulation de l'argent.* On croit rapprocher de la vérité cette assertion, « que l'argent constitue la richesse nationale », en y ajoutant cette restriction, « en tant que l'argent circule ». Mais la circulation de l'argent n'est guère qu'un signe de la consommation. Dire qu'il circule beaucoup d'argent dans un pays, n'exprime rien autre

chose, si ce n'est qu'il s'y fait beaucoup de transactions; et cela, principalement dans l'intérêt de la consommation. Mais la quantité du numéraire n'influe en rien sur le nombre de ces transactions : et, de ce que l'argent circule rapidement, il ne résulte pas même qu'il y en ait beaucoup : considération générale qui s'applique aussi bien à la circulation des capitaux, qu'à celle de la portion de l'argent qui est destinée à être immédiatement consommée.

J'achète d'un cultivateur du grain pour une valeur de dix écus; avec ces dix écus, ce cultivateur fait une emplette de souliers pour sa famille; pour effectuer le paiement d'une armoire, le cordonnier les porte chez un menuisier; le menuisier s'en sert pour acheter du drap; et le marchand de drap s'en sert pour payer à l'orfèvre une bague du même prix. Ainsi, dans l'espace de deux heures, dix écus suffisent pour payer du grain, des souliers, une armoire, du drap et une bague, dont la valeur totale est de cinquante écus.

Je prête à un individu un capital de dix mille écus, avec lequel cet individu achète une maison, d'un tiers, qui se sert de la même somme pour payer un jardin par lui acquis d'une autre personne. Celle-ci emploie les dix mille écus à l'a-

chat d'une maison; et son vendeur achète à son tour un jardin, d'un propriétaire, qui, recevant les dix mille écus, les prête ensuite à quelque autre, pour remplacer les chevaux et le bétail de sa ferme dévastée par la guerre. Les deux maisons, les deux jardins, les chevaux et le bétail composent, en totalité, un capital de cinquante mille écus; et un capital de dix mille écus a suffi pour payer comptant tous ces objets.

La quantité du numéraire ni même sa circulation ne constituent donc pas la véritable richesse d'une nation.

Tout en se raillant du système de Colbert, il y a des personnes qui néanmoins ne laissent pas de le suivre. Ainsi, l'on vit en Prusse un écrivain qui sans doute serait fort piqué qu'on le crût partisan de ce système, et qui s'éleva, en 1810, contre la proposition de vendre certains domaines de la Couronne, pour en employer le prix à payer les dettes de l'État; et cela, par la raison, que, si pour atteindre ce but, on vendait une portion de ces domaines jusqu'à concurrence d'une somme de vingt millions, il faudrait trouver pareille somme d'argent courant dans le royaume.

Cependant, lors même que le prix de ces domaines serait stipulé et exigé en argent comp-

tant, il ne faudrait pas le quart d'un million pour solder ces vingt millions. Que dix personnes, par exemple, pouvant chacune disposer de vingt mille écus, achetassent une portion des domaines jusqu'à concurrence de deux cent mille écus; au moyen de cette somme, la trésorerie commencerait par dégager une partie des obligations de l'État. Les porteurs de ces obligations, qui en auraient reçu le montant, pourraient acheter une autre partie des domaines pour pareille somme de deux cent mille écus, avec laquelle on dégagerait encore les obligations de l'État, et ainsi successivement. Il y a plus: les vingt millions d'obligations sur l'État se trouveraient soldés précisément avec la même somme de deux cent mille écus, s'il était fait quelque part un dépôt de cette somme, et si l'on assignait cent fois sur elle alternativement et le paiement des domaines et le dégagement des obligations de l'État.

La masse du numéraire constitue si peu la richesse d'un pays, que ce numéraire ne s'élève pas au-delà de ce que les habitants de ce pays consomment dans un seul mois. Le plus grand nombre de ces habitants ne possèdent pas en espèces une somme égale à ce qu'ils consomment dans une semaine, et beaucoup d'autres

n'ont même pas ce qu'ils consomment dans un jour.

4° *Les nations pauvres ont plus besoin de numéraire que les riches.* Moins une nation est riche, et plus elle a besoin d'espèces. Donnons tout à la fois, par un exemple, l'explication et la preuve de cette assertion. Un riche cultivateur a successivement livré à crédit du blé à un riche distillateur, jusqu'à concurrence d'une valeur de mille écus. De son côté, le distillateur a livré à crédit de l'eau-de-vie à un riche aubergiste, jusqu'à concurrence de pareille somme. Et l'aubergiste vend à son tour un attelage de chevaux au cultivateur, pour le même prix. Le cultivateur remet, alors, à l'aubergiste un billet ou assignation de paiement à toucher chez le distillateur ; et celui-ci, en retirant des mains de l'aubergiste ce billet, qui le libère envers le fermier, donne à l'aubergiste quittance des mille écus que ce dernier lui devait. Ainsi, et par cela même que le distillateur, l'aubergiste et le cultivateur étaient riches tous trois, mille écus ont été payés successivement entre les mains de trois personnes, sans argent, et au moyen d'un simple billet. Si ces trois personnes eussent été pauvres, le cultivateur n'aurait pu faire crédit au distillateur, et celui-ci à l'aubergiste. Le premier eût été obligé

de payer comptant chaque boisseau de grains, et l'aubergiste, chaque quart d'eau-de-vie, qu'ils auraient achetés; le cultivateur lui-même n'eût pas obtenu la vente des chevaux, à crédit. Dans cette seconde hypothèse, il eût fallu une somme de trois mille écus en numéraire, pour effectuer un paiement, qui, dans la première, se serait opéré par la simple imputation de ce qu'une personne devait à l'autre.

L'argent est un gage; et les gens pauvres sont obligés de livrer ce gage, dans beaucoup de cas où les riches n'auraient besoin d'émettre qu'une simple lettre de crédit. Les nations pauvres ont donc besoin de plus d'espèces que les nations riches, et, par suite, elles en possèdent aussi davantage. En Italie, par exemple, il y a beaucoup plus d'argent qu'en Angleterre.

Or, si aucun peuple ne possède, en argent comptant, une valeur égale à ce qu'il dépense dans l'intervalle d'un mois, et si son revenu annuel en numéraire n'excède pas ce qu'il consomme dans le cours de l'année, on conçoit facilement que les sources de ce revenu, autrement dit la richesse nationale, doivent l'emporter de beaucoup sur la masse de tout le numéraire qui peut se trouver dans le pays; et il

est ridicule de considérer cette masse de numéraire comme l'unique richesse d'une nation.

5° *Un grand nombre d'objets ont une valeur comme l'argent.* Un homme possède cent mille écus en biens-fonds; et il n'a peut-être pas, en argent, cinq cents écus chez lui. N'évaluerez-vous sa richesse qu'à cinq cents écus? Et de même, les biens-fonds n'entreront-ils pour rien dans l'évaluation de la richesse nationale?

Tous les jours, nous pouvons nous apercevoir, dans les relations habituelles de la vie, que les hommes sont bien éloignés de considérer l'argent comme leur unique et véritable richesse: car chacun d'eux cherche à se débarrasser de son argent le plus promptement possible; et quiconque reçoit un capital en argent comptant, après en avoir prélevé ce qu'il est obligé de dépenser pour satisfaire à ses besoins, ne se donnera pas de repos qu'il ne soit parvenu à en acheter un bien-fonds, une maison, une obligation ou toute autre chose. Ce n'est pas ainsi qu'on en userait, si l'argent l'emportait en effet sur tout.

Un auteur, partisan du système de Colbert, et qui écrivit, il y a quelques années, au sujet des manufactures prussiennes, prétendit prouver,

par une plaisanterie, combien la valeur de l'argent l'emportait sur celle de tout autre objet. Si l'on offrait à quelqu'un, disait-il, de lui faire présent de cent mille écus, en argent, ou en poterie, à son choix, il préférerait, à coup sûr, l'argent, aux pots. Plaisante supposition, en effet! Lorsque cet homme se trouve dans le cas de remettre à sa servante huit gros pour acheter un pot, on pourrait lui rappeler sa décision, et lui demander comment il se fait qu'une pièce de huit gros étant bien préférable à un misérable pot, il se détermine cependant à faire cet échange. Quant à moi, si l'on m'offrait une alternative semblable, je ne balancerais pas un instant à choisir les pots de préférence à l'argent. En effet, pour placer les cent mille écus sur bonne hypothèque, et pour en retirer un intérêt de cinq pour cent, combien de peine ne m'en coûterait-il pas? Avec les pots, au contraire, les cent mille écus seraient placés sur-le-champ: car j'entreprendrais aussitôt un commerce de poterie; et il faudrait que je fusse bien malheureux, si ce commerce ne me rapportait pas, au moins, dix pour cent.

6° *L'argent monnayé, aussi bien que tout autre produit de l'industrie, peut être envoyé à l'étranger.* Si, dans un pays, il existait des orfèvres tel-

lement habiles, que leurs ouvrages fussent demandés souvent en pays étrangers; que penserait-on de la proposition de défendre cette exportation? N'approuverait-on pas généralement que le produit de cette industrie fût exporté? Or, les pièces d'argent monnayé ne sont-elles pas un objet de fabrication; et le monnayage des espèces, une sorte d'orfévrerie? Il importe fort peu que l'or et l'argent sortent du pays, sous la forme d'un ducat, d'une bague, d'un écu ou d'une tabatière. Si l'on ne perd rien à envoyer des pièces d'orfévrerie dans les pays étrangers, pourquoi perdrait-on à y faire passer des pièces monnayées? Pendant long-temps, la Hollande envoya ses ducats et ses albertus dans tous les pays, et personne ne s'imagine qu'elle ait perdu à ces envois. Soyez sûrs que nos négoçiants ne céderont pas un sol, sans en recevoir en retour la valeur pleine et entière. L'exemple des poteries que nous venons de citer, démontre assez clairement qu'il n'y a aucune différence réelle entre l'argent et un objet quelconque de même valeur.

7° *Partout la destination de l'argent est d'être dépensé.* Cependant, dira-t-on, il est une multitude de choses qui peuvent bien avoir une valeur, mais elles se consomment. L'argent reste,

au contraire; et, par conséquent, il vaut mieux. Comment! serait-il vrai que l'argent reste, en effet? Il faut que l'expérience des personnes qui avancent une telle proposition soit bien différente de celle des autres hommes. Chez ceux-ci, en général, l'argent ne veut pas rester. Que possédons-nous, aujourd'hui, de tout l'argent que nous avons touché, depuis que nous existons? En mon particulier, je fais tous les jours l'expérience que l'argent ne reste pas chez moi, que même il se consomme. Je m'en suis toutefois consolé jusqu'ici, par cette considération que l'argent est destiné à circuler et non pas à demeurer en place. La forme ronde des pièces monnayées avertit tout le monde qu'elles sont destinées à rouler.

8° *Les possesseurs de l'argent ne gouvernent pas.* Il n'est rien de si étrange que de prétendre faire prévaloir l'argent, en alléguant que quiconque le possède gouverne les autres, et qu'au moyen de cet argent, ce possesseur tient l'univers entier à ses ordres. L'homme qui possède de l'argent n'a-t-il donc pas aussi des besoins à satisfaire? et ne sera-t-il pas bien obligé de céder son argent à celui qui possède l'objet de ses besoins? Si cet homme a de l'argent; en revanche, un autre a du blé : et l'on verra, quand la

faim les pressera, lequel des deux gouverne ou doit servir l'autre.

9° *La balance du commerce est une chimère.* Maintenant, approfondissons un peu ce que les partisans du système *commercial* de Colbert peuvent entendre par cette prétendue balance du commerce, qu'ils pensent calculer avec une exactitude si scrupuleuse. C'est toujours du commerce extérieur qu'ils s'occupent. Ainsi, ils estiment ce que l'Angleterre exporte, par an, en marchandises, à une valeur de soixante-six millions de livres sterling ; et, à cet aperçu, ils restent frappés d'étonnement. Ils ne considèrent probablement pas, que, sans parler de la viande de boucherie, des légumes, des fruits, de la chasse, de la laine, des charbons et autres valeurs extraites des mines ou provenant des diverses branches de l'économie rurale, l'Angleterre produit, annuellement, en blé, une valeur de cent millions de livres sterling.

Cette prétendue balance du commerce est une extravagance si manifeste qu'il est difficile de concevoir comment l'on peut encore se servir de ce mot.

Et, d'abord, comment l'établir? comment la reconnaître? Tous les calculs faits, d'après les registres des péages et des douanes, pèchent par la base et manquent d'exactitude ou de vérité :

car on peut admettre, avec confiance et sans exagération, que, d'après les déclarations faites des importations et des exportations, ces importations ou exportations sont, des deux tiers au moins, au-dessous de la quantité des marchandises réellement importées ou exportées.

Néanmoins supposons, par exemple, que, dans toute l'étendue de l'empire de Russie, les douanes fussent tellement vigilantes que rien ne leur échappât, et que tous les articles portés sur les registres composassent, en effet, la somme de soixante-huit millions de roubles, à laquelle le ministre du commerce évalue les exportations: ne serait-ce pas toujours une grande erreur de croire que l'étranger paie, dès-lors, en argent comptant, onze millions de roubles à la Russie?

Premièrement, admettre que la Russie exporte, par an, pour une somme de soixante-huit millions de marchandises, et ne reçoit de même en marchandises de l'étranger que cinquante-sept millions de roubles, ne signifie rien autre chose, si ce n'est que les marchandises sorties de la Russie avaient cette valeur de soixante-huit millions de roubles, au moment de leur exportation. Mais, ensuite, il faut retrancher de cette somme la valeur des marchandises qui s'endommagent en chemin, dont l'assureur

ne répond pas, et que la personne à laquelle ces marchandises sont adressées refuse de payer. Il faut aussi considérer qu'au nombre de ceux qui reçoivent les envois, il en est plusieurs qui font faillite et qui ne paient pas. On peut bien évaluer ces non-valeurs à deux millions.

De même, les marchandises importées n'avaient qu'une valeur de cinquante-sept millions, dans le lieu où elles ont été achetées, ou au moment de leur entrée. Mais, à cette somme, il faut ajouter le coût du fret et celui de l'assurance, qui peuvent bien aussi s'évaluer à deux millions.

Les onze millions que les étrangers seraient supposer payer, en argent comptant, à la Russie, seraient, donc, par là, déja un peu entamés.

En lisant les ouvrages de statistique allemands, on remarque que la balance du commerce est supposée avantageuse à tous les États chez lesquels les auteurs de ces ouvrages ont pu se procurer les registres de douane; et ils en ont conclu que cette balance est défavorable à ceux chez lesquels ils n'ont pu se procurer de semblables registres. Mais chaque nouveau registre qu'ils parviennent à découvrir constate aussi un excédant des exportations sur les importations. Et cela est, du reste, assez naturel : car toute

nation doit, en effet, envoyer au-dehors un peu plus qu'elle n'en reçoit en retour; parce que, comme nous le disions, il n'y a qu'un instant, quelques marchandises périssent en chemin, et que d'autres ne sont pas payées, pour causes de faillites ou autres. En définitive, cette absence de paiement constituerait-elle toute la prétendue balance favorable du commerce? Dans cette hypothèse, quel grand avantage!

Et, dans tous les cas, quel mince bénéfice serait-ce que celui qui résulterait de cette prétendue balance favorable du commerce! Suivant Colquhuun, les marchandises importées, tant en Angleterre qu'en Irlande, depuis 1811 jusqu'en 1813, peuvent être évaluées, année commune, à la somme de soixante-six millions de livres sterling, et les exportations peuvent s'élever, de même, année commune, à soixante-neuf millions. Dans cette autre hypothèse, les deux royaumes auraient donc gagné trois millions de livres sterling, par an. Mais il se consomme, de même par année, dans ces deux royaumes, en pommes de terre seulement, une valeur de plus de douze millions de livres sterling.

En commerçant l'une avec l'autre, deux nations ne jouent point un jeu à perdre ou à gagner. Elles gagnent évidemment toutes deux.

L'une fournit à l'autre ce dont celle-ci a besoin; et elle en reçoit à son tour ce qui lui est nécessaire. Quelle est donc celle qui pourrait y perdre? Serait-ce, ainsi qu'on se l'imagine communément, celle qui est obligée de payer la différence en numéraire? Mais, suis-je donc constitué en perte, lorsque j'achète avec mon argent une chose qui m'est utile, et que je ne la paie pas au-delà de sa valeur? Pour que l'une des deux nations gagnât continuellement et que l'autre perdît de même, il faudrait que la première tout entière se composât de fourbes; et la seconde, d'imbéciles: car, encore une fois, l'une ne peut gagner au détriment de l'autre, qu'en supposant que celle-ci paie les marchandises par elle reçues au-delà de leur valeur.

Si les marchandises sont payées à leur juste prix, comment peut-il, dès-lors, être question d'une balance? Une nation ne pouvant jamais recevoir en valeur plus qu'elle ne donne, aucune non plus ne peut exporter plus qu'elle ne reçoit. Le commerce d'une nation avec les autres est nécessairement dans un équilibre parfait avec le commerce de ces autres nations. D'ailleurs, une nation recevra-t-elle d'une autre plus de marchandises qu'elle ne lui en fait passer en retour, un rapport directement opposé s'établira

entre elle et une autre nation; elle pourra solder l'excédant qu'elle doit à l'une, par l'excédant qu'elle aura à répéter de l'autre, et l'équilibre subsistera.

Une balance avantageuse ou défavorable ne peut se maintenir long-temps : car bientôt le cours du change détruirait l'avantage ou réparerait le préjudice. Si, par exemple, les exportations d'une nation excédaient constamment, de dix pour cent, ses importations, son change serait constamment aussi de dix pour cent, au-dessous du change, dans les places étrangères, c'est-à-dire que les lettres de change tirées de cette nation sur ces places étrangères, se vendraient à dix pour cent meilleur marché que les lettres de change tirées de ces places sur cette nation. De cette manière, les marchandises de cette nation seraient donc payées, en réalité, par les étrangers, à raison de dix pour cent moins cher que ces mêmes étrangers ne lui vendraient les siennes, et l'équilibre encore serait ainsi rétabli.

En général, les hommes qui prétendent calculer la balance du commerce dans un pays, ne pensent pas à l'existence et aux résultats des lettres de change. Ainsi, lorsqu'ils avancent que l'Allemagne tire de l'Angleterre du café pour la valeur de cinquante millions d'écus, ils raisonnent

tout simplement comme si ces cinquante millions étaient reçus par l'Angleterre en espèces allemandes. Mais ces cinquante millions pèseraient, en argent, au-delà de 40,000 quintaux, dont le transport exigerait au-delà de 1,600 chariots, attelés chacun de quatre chevaux, et, en or, 3,000 quintaux, environ, qui nécessiteraient encore au-delà de 120 chariots.

10° *Une balance favorable n'aurait en définitive aucun résultat avantageux.* Supposons le cas où une nation parviendrait, en effet, à attirer chez elle l'argent d'une autre. Qu'y gagnera-t-elle, et qu'y perdra celle-ci? Chez la première, l'or et l'argent s'accumuleront; mais, en même temps et par cela même, ils baisseront de prix. Ainsi, y donnait-on, autrefois, un boisseau de blé pour deux loths d'argent, ce même boisseau de blé finira par y coûter jusqu'à 8 et 10 loths d'argent, c'est-à-dire, environ huit écus; et, en général, pour l'achat de toutes choses, il faudra donner une plus grande quantité d'argent.

Dans le pays, au contraire, dont l'argent aura été retiré, l'argent sera devenu rare, mais il aura acquis plus de valeur. Si on y donnait aussi, autrefois, un boisseau de blé pour deux loths d'argent, la même mesure de blé n'y coûtera plus que 1/4 ou 1/6 de loth, c'est-à-dire, cinq

gros environ; et pour toutes choses il en sera de même.

La nation qui aura attiré l'argent de l'autre n'y aura donc rien gagné; puisque avec leur masse de numéraire, ses habitants ne vivront pas mieux qu'ils ne vivaient précédemment : et la nation qui aura vu diminuer ses espèces n'y aura rien perdu. puisque ses habitants n'y vivront pas plus mal qu'ils ne vivaient autrefois.

D'ailleurs, la nation chez laquelle l'or et l'argent abonderaient, ne manquerait pas d'aller acheter chez celle où ces métaux seraient rares, un grand nombre d'objets et de produits qu'elle pourrait s'y procurer à bien meilleur marché que chez elle-même. En effet, pourquoi ne pas tirer de préférence le blé, d'un pays où il ne coûte que 5 gros, plutôt que de l'acheter dans un lieu où il coûte 8 écus. A la vérité, je suppose, ici, une très-grande inégalité dans les différents prix du blé, afin de rendre l'absurdité plus choquante; mais, lors même que cette différence serait beaucoup moins grande, il n'y aurait toujours pas de motif pour adopter une règle de conduite opposée.

Le numéraire de la nation chez laquelle il y aurait pour ainsi dire superflu, refluerait donc, promptement, chez la nation qui en aurait une

quantité moins grande ; et l'on peut même ajouter, que toute prohibition relative à l'exportation des espèces sera toujours aussi peu fructueuse pour mettre obstacle à ce rétablissement de l'équilibre, que l'a été peu, en Espagne, une prohibition de semblable nature.

Toutefois, cette défense d'envoyer des espèces d'or et d'argent hors du pays existe encore chez certain peuple, et les bureaux des postes n'osent pas s'y charger du transport de ces espèces. Et pourtant il est évident que personne ne doit entreprendre d'envoyer du numéraire à l'étranger, tant qu'il y a plus d'avantage à y faire passer des lettres de change, par lesquelles on évite les frais énormes de transport : ou, si le cours du change éprouve une hausse tellement forte que ce que le porteur de la lettre doit y perdre excède ces frais de transport, il y a une véritable folie à lui interdire cette dernière voie ; puisque, dans cette hypothèse, la perte du porteur de la lettre de change est plus considérable et le bénéfice de l'étranger plus grand que si le transport en nature avait eu lieu. Que l'on juge, par ce moyen employé pour conserver l'argent dans un pays, de la nature et de l'utilité de toutes les autres opérations auxquelles on a recours dans le même but. Que l'on reconnaisse,

par tous ces motifs, combien la prétendue balance du commerce est une chose chimérique et vide de sens, combien il est puéril, en tout, de craindre que l'argent ne sorte d'un pays.

11° *Les nations qui possèdent des mines doivent sans cesse exporter l'or et l'argent.* Si la masse d'or et d'argent que possède un peuple constituait sa richesse, les nations qui possèdent des mines devraient être les plus riches de toutes. Et, généralement, nous voyons qu'elles sont les plus pauvres. Ce n'est pas, par exemple, dans le Harz, dans le pays de Magdebourg, dans les districts de Kœdingen, de Hadeln, de Wursten, ou dans les montagnes d'Erzebourg, qu'il existe le plus d'opulence? Disons plus : de toutes les mines, ce sont celles d'or et d'argent qui rapportent le moins. Supposons, cependant, que le système d'une balance commerciale fût fondé, que devra faire une nation avec le produit de ces mines? Lorsque, sur les métaux exploités, elle a prélevé la quantité qui lui est nécessaire pour la confection de ses bagues, de ses tabatières, de ses montres, pour la fabrication des monnaies utiles à la circulation intérieure, elle expédie ordinairement à l'étranger l'excédant pour obtenir en retour ce qu'elle n'a pas, et ce dont cependant elle ne peut pas se passer; et

elle agit avec sagesse. Mais, si, d'après le système que nous cherchons à apprécier, elle devait chercher à conserver chez elle tout l'or et tout l'argent, il faudrait qu'elle confectionnât beaucoup plus de bagues, de tabatières et de montres qu'elle n'en a besoin, et qu'elle fabriquât beaucoup plus de monnaie que n'en exige la circulation, ou bien qu'elle fît couvrir les roues de ses voitures avec des barres d'argent et mettre des fers d'or à ses chevaux. Et elle se passerait, en même temps, de toutes les marchandises que, jusqu'ici, elle tirait et faisait venir de l'étranger. N'est-il donc pas évident qu'il serait aussi absurde de craindre, chez cette nation, l'exportation de l'or et de l'argent, qu'il le serait de craindre, en Suède, l'exportation du fer, à Bordeaux, celle du vin, et, en Silésie, celle du lin?

12° *L'exportation de l'or et de l'argent n'est pas non plus à craindre chez les nations qui ne possèdent point de mines.* Les nations qui n'ont point de mines d'or et d'argent sont obligées de tirer l'or et l'argent dont elles ont besoin des pays qui possèdent des mines de ces métaux, en fournissant en retour à ces pays des marchandises pour une valeur égale à celle de l'or et de l'argent qu'elles en reçoivent; échange auquel elles ne gagnent ni ne perdent. Chez

ces peuples mêmes, la crainte de l'exportation de l'or et de l'argent qui y sont entrés ne serait pas moins dépourvue de raison et de fondement, que le serait, en Danemark, la crainte de l'exportation du vin, et en Russie, celle de l'exportation des citrons : car il se présentera aussi peu à l'idée de quelqu'un de faire venir les métaux, des pays où la nature ne les produit pas, que de faire venir du vin, du Danemark, et, de la Russie, des citrons. Et, si quelquefois un homme fait venir de l'or ou de l'argent, d'un pays où les mines de ces métaux ne se rencontrent pas, de même qu'il pourrait aussi arriver qu'il acceptât, à Rostock, un paiement en vins de Copenhague; si même l'exemple peut s'en représenter plus souvent à l'égard de l'or et de l'argent qu'à l'égard du vin, parce que ces métaux sont un objet d'échange plus général, et parce que leur transport n'est pas aussi coûteux ni aussi difficile que celui de toute autre marchandise, il n'en sera pas moins vrai de dire que ce fait ne sera pas de règle générale, mais d'exception.

L'exemple de toutes ces considérations démontre à quel point le prétendu système *commercial* de Colbert est faux. Supposons un pays qui aurait une population de trois millions d'ha-

bitants, et une agriculture telle que son produit annuel se montât à dix millions de boisseaux de grains; supposons que le numéraire de ce pays se montât à quinze millions d'écus, et que ces quinze millions fussent en totalité consommés par l'acquisition d'un moyen qui ferait augmenter la reproduction annuelle des grains, de telle sorte qu'en consommant ainsi tout son argent, ce pays eût en revanche gagné dix millions de boisseaux de grains par année de plus qu'autrefois; un si grand avantage ne serait-il pas une belle compensation de la perte totale de ces quinze millions de capital? Supposons encore qu'une armée ennemie vînt frapper un pays de contributions, et qu'elle dépensât, dans ce pays même, l'argent qu'elle y aurait levé : ce pays se croirait-il enrichi, ou se consolerait-il par la pensée que l'argent ne sortirait pas de ses frontières? Supposons, enfin, qu'un alchimiste parvînt à créer tout-à-coup des millions d'or et d'argent : le pays dans lequel ces millions seraient ainsi produits, ne ferait-il pas sagement de les faire passer le plus promptement possible en pays étrangers, afin de s'y procurer d'autres choses utiles, comme, par exemple, de meilleurs bestiaux?

Que l'on prohibe, dans un pays, cette impor-

tation de bestiaux étrangers, celle des moutons d'Espagne, entre autres (car elle fait sortir le numéraire du pays), une pareille prohibition sera tout-à-fait dans l'esprit du système de Colbert.

Mais c'est assez nous occuper d'un système qui, dans la pratique, ne laisse pas à la vérité de causer beaucoup de mal, mais que, dans la théorie, personne ne songe plus guère à défendre.

II.

SYSTÈME D'ADAM SMITH.

I. Exposition de ce système. On ne saurait mieux se convaincre de la fausseté du système, dit *commercial*, de Colbert, qu'en le mettant en comparaison avec celui d'Adam Smith, que l'on peut dénommer *industriel*. Par là, on sera bientôt forcé de reconnaître que ce que la balance du commerce pourrait jamais faire entrer d'argent dans un pays est bien peu de chose, en proportion de la masse des consommations d'une nation; consommations qui doivent être égales à son revenu. Pour en juger, on peut mettre les onze millions que la Russie est présumée gagner sur l'étranger par la balance de son commerce, en parallèle avec la valeur de

ce que, dans ce vaste pays, consomment annuellement au-delà de quarante millions d'habitants.

Voici, en peu de mots, l'exposition et la substance de ce système d'Adam Smith.

« Dans tous les pays, quels qu'ils soient, les hommes vivent ou sur les produits de leurs propriétés foncières, ou sur les intérêts de leurs capitaux, ou sur le salaire de leurs travaux. Les mendiants et les voleurs mêmes vivent sur cela, quoique ce ne soit pas sur les produits ni de leurs biens personnels, ni de leurs propres capitaux, ni de leurs salaires, mais sur ceux d'autrui.

« Les revenus, en masse, de tous les individus peuvent être partagés et classés ainsi, en trois branches, quoique, si quelques-uns de ces individus ne vivent que sur le revenu de l'une de ces branches, d'autres, au contraire, vivent sur deux, ou même sur toutes les trois.

« L'une de ces branches, la *rente foncière*, comprend tous les produits des champs, des jardins, des prairies, des bestiaux, des forêts, de la chasse, de la pêche et des mines. Elle est incontestablement la première et la plus importante source du revenu national.

« Les *intérêts* sont tout ce que rapportent les

capitaux, soit en espèces, soit en effets, soit que le propriétaire les ait prêtés à autrui, soit qu'il les fasse valoir lui-même dans l'exploitation d'une fabrique, dans l'exercice d'un métier ou d'un commerce quelconque.

« Quant au *salaire*, il faut faire une distinction fondée sur la nature du travail pour lequel on le paie.

« Ainsi, l'argent qui sert, par exemple, à payer le domestique de son travail, ou à récompenser le soldat de son dévouement, entre déja en ligne de compte dans le calcul du revenu national, lorsqu'il se trouve, entre les mains des payeurs, comme un produit, soit de la rente foncière, soit de l'intérêt des capitaux, soit du salaire de certains travaux. On ne peut donc pas le faire entrer, une seconde fois, dans l'évaluation du revenu national, lorsqu'il ne fait que passer des mains des payeurs dans celles du domestique ou du soldat qui le consomment.

« Il est vrai que l'artisan consomme aussi le salaire qu'il reçoit; mais il a donné du moins en retour à celui qui le paie, un produit de l'industrie, qui subsiste, et qui représente la valeur du salaire consommé. Ce salaire, quoique consommé, ou, ce qui revient au même, le produit qui le remplace, doit donc, à la différence du

premier, entrer en ligne de compte dans l'évaluation du revenu public : et l'on peut lui donner la dénomination de travail *productif*, comme le premier peut prendre celle de travail *improductif*.

« Ce sont ces trois sources distinctes du revenu national que l'économie politique doit se proposer pour fin d'alimenter et d'accroître, pour augmenter par là la masse de ce même revenu national. »

Tel est en substance l'exposé d'un système, en faveur duquel le grand nombre des théoriciens modernes est tellement prévenu, qu'il leur est devenu comme impossible d'en endurer patiemment l'examen; et il faut convenir qu'il se présente, en effet, sous un jour si spécieux, que l'on conçoit, jusqu'à un certain point, l'éloignement de ses partisans à l'entendre contester.

Approfondissons, cependant, ce système.

II. Réfutation du système de Smith.

1° *Distinction des travaux productifs et improductifs.* Dès qu'il est question du revenu national, il est évident que la nation doit être considérée comme une seule personne, comme un seul et même individu.

De là, il résulte que l'on ne peut pas voir une

augmentation de son revenu dans ce qui ne fait chez elle que passer d'une main dans l'autre. Nous venons de reconnaître que Smith lui-même en fait la réflexion, relativement au salaire des travaux qu'il désigne par la qualification d'*improductifs*. Lorsque, pour calculer et déterminer l'importance du revenu national, il additionne la *rente foncière*, l'*intérêt* des capitaux et le *salaire* du travail *productif*, il ne comprend pas, dans ce calcul, le salaire du travail *improductif*: et cela, avec juste raison; puisqu'en effet ce salaire est la représentation d'un produit, qui a déja été perçu, et qui entre, une première fois, en ligne de compte, lors de cette première perception.

2° *L'intérêt des capitaux n'est pas un élément du revenu national.* La distinction d'Adam Smith, relativement au salaire des travaux improductifs, s'applique incontestablement de même à l'*intérêt des capitaux*. Cet intérêt doit nécessairement avoir été le produit antérieur, soit de la *rente foncière*, soit du salaire des travaux *productifs*. Il est, par conséquent, déja compris comme recette, dans le calcul de l'un ou de l'autre de ces deux articles; et il entre, ainsi, avec eux, dans l'évaluation du revenu national. Lorsque, sur un revenu de cinq mille écus, le propriétaire ou l'économe en paie mille à un

créancier, le revenu du propriétaire et celui du créancier ne peuvent pas s'évaluer ensemble à six mille écus. Il faut, au contraire, retrancher des cinq mille écus que touche le propriétaire, les mille écus que reçoit le créancier. On doit nécessairement opérer de même, relativement à l'intérêt de tous les capitaux, soit en argent, soit en objets mobiliers. Veut-on faire entrer cet intérêt comme article de recette dans l'appréciation du revenu national, il faut commencer par le défalquer du produit de la rente foncière ou de celui qu'a d'abord recueilli un premier percepteur. Concluons donc que l'*intérêt des capitaux* ne doit pas être considéré comme un élément, comme une branche du revenu national, distincte et indépendante des deux autres.

La distinction qu'il importe de faire, entre un capital vif et un capital mort, par rapport à un individu, n'existe pas non plus, lorsqu'on considère ce capital relativement à la nation prise en masse. La maison que j'ai donnée à louer est, à mon égard, un capital *vif;* parce qu'elle me donne un revenu : mais elle est pour la nation un capital aussi *oisif* que l'est pour moi la table dont je me sers ; parce que, bien qu'utile pour moi, pour l'individu, elle ne produit ce-

pendant rien pour la nation. Mon locataire n'a-t-il pas déja gagné et perçu l'argent de son loyer; et cet argent, lorsque le locataire le touche, n'est-il pas déja compris comme article de recette dans le revenu national? Comment donc l'y faire entrer une seconde fois, lorsqu'il passe des mains du locataire dans les miennes?

Objectera-t-on que le capital prêté fait prospérer l'industrie de celui qui l'emprunte, de telle sorte que cette industrie rapporte beaucoup plus par ce capital, qu'elle n'aurait produit sans ce secours? Mais il est ici question de l'acquisition, du produit en lui-même, et non pas de sa cause; il est question de ce qui est produit et acquis immédiatement, des intérêts du capital enfin, et non pas de la cause éloignée qui peut médiatement donner lieu, par la suite, à un bénéfice. Il demeure donc évident, malgré cette objection, qu'il en est, de l'intérêt des capitaux, absolument de même que pour le salaire des travaux non productifs. Comme ce salaire, l'intérêt des capitaux ne fait que passer d'une main dans l'autre; il n'est point un objet, un produit nouveau, une augmentation de revenu pour la nation.

Si, dans la réalité, les intérêts des capitaux étaient une source et une branche du revenu

national, ce serait un malheur qu'ils vinssent à baisser dans un pays. L'on devrait désirer, comme le mieux possible, que l'usure y fît monter le taux de cet intérêt; et les lois, alors, n'auraient pas à en déterminer le *maximum*, mais bien le *minimum*. Cependant on désire, tout au contraire et avec raison, que le taux de l'intérêt soit bas, parce que ces intérêts ne sont que des avances faites par une industrie quelconque. Souhaiterait-on qu'une véritable source du revenu national rapportât moins? Souhaiterait-on jamais que son champ ne produisît qu'une moindre récolte?

Objecterait-on aussi que, si l'on désire, à la vérité, la baisse du taux de l'intérêt, d'un autre côté, on voudrait du moins qu'en résultat, une plus grande masse de capitaux placés rapportât une somme plus forte d'intérêts? Je répondrais qu'à l'égard des productions du sol, véritable source du revenu national, on ne se borne pas à souhaiter qu'une plus grande étendue de terre soit cultivée; mais que l'on aspire en même temps à ce que cette quantité de terres cultivées, quelle qu'elle soit, rapporte et produise autant qu'il est possible. Ainsi, la masse des capitaux placés pouvant être comparée au sol défriché, et les intérêts de ces capitaux, aux productions du sol, s'il était vrai que ces intérêts fussent une branche,

une source du revenu national, on devrait désirer non-seulement l'accroissement des capitaux, mais encore la plus grande hausse possible des intérêts.

L'erreur de Smith sur ce point me semble si évidente, que je regarderais comme superflu d'insister davantage pour sa réfutation.

3° *Le salaire du travail productif même n'est pas un élément du revenu national.* Suivant ce que nous venons d'établir, il ne resterait donc plus que deux sources du revenu national, la *rente foncière* et le *salaire* du travail *productif.*

Au sujet de cette dernière qualification inexacte, je ne reviendrai pas sur ce que j'ai eu lieu d'exposer antérieurement (*). Je ne dirai pas que Dieu seul crée, que la nature seule produit, et que l'homme, à proprement parler, ne crée et ne produit rien; que le travail chimique ou mécanique de l'artiste ou de l'artisan ne fait que donner une forme nouvelle aux objets que la nature a produits; et que changer, modifier, ne peut jamais être le synonyme et l'équivalent de créer ou produire, quoique le travail puisse bien, à la vérité, donner une valeur nouvelle aux choses qu'il n'a pas produites.

(*) Voy., entre autres, ci-dessus, pages 14 *et suiv.*

Je remarque seulement, aussi en passant, que l'on ne devra pas considérer comme essentielle et très-exacte la distinction de Smith entre le travail *productif* et le travail *improductif*, si l'on fait attention que le travail d'autrui en général ne produit jamais pour nous qu'une économie de temps, et que cette économie de temps est tout ce qui constitue sa valeur et son prix. Le menuisier, par exemple, qui me fait une table, et le domestique qui porte mes lettres à la poste, qui bat mes habits, ou qui cherche pour moi les choses qui me sont nécessaires, me rendent l'un et l'autre un service absolument de même nature ; l'un et l'autre m'épargne et le temps que je serais obligé d'employer moi-même à ces occupations, et celui qu'il m'aurait fallu consacrer à acquérir l'aptitude et les talents qu'elles exigent.

D'un autre côté, cependant, nous ne contestons pas, non plus, et nous venons de le dire, que la matière brute, mise en œuvre, reçoit, par le travail soi-disant *productif*, une valeur nouvelle. Cette valeur est même assez considérable, et l'on peut calculer qu'en général, elle élève d'un tiers environ celle des matières brutes ou premières.

Cependant Adam Smith lui-même convient

que cette augmentation de valeur, produite par le travail, n'est que l'équivalent exact du salaire de l'ouvrier; et nous avons démontré qu'il ne peut en effet en être autrement, en faisant remarquer (*) que, lorsqu'un cordonnier vend, moyennant le prix de deux écus, une paire de souliers dont le cuir lui a coûté un écu, ce cuir a bien reçu, par son travail, une valeur nouvelle d'un écu, mais que cette nouvelle valeur n'est réellement que l'équivalent ou la représentation du salaire de ce cordonnier.

Cet autre aveu du même auteur que, l'une compensant l'autre, la consommation habituelle des ouvriers est égale au salaire qu'ils reçoivent, entraîne nécessairement, en renversant la proposition, que, l'un portant l'autre aussi, le salaire des ouvriers n'est égal qu'à ce qu'ils consomment, comme cela, en effet, a encore été démontré plus haut (**).

D'où il faut conclure, enfin, que les ouvriers consomment tout autant qu'ils ajoutent par leur travail à la valeur première des matières brutes, puisque la valeur nouvelle qu'ils ajoutent à cette valeur des matières premières est égale à leur

(*) Voy. ci-dessus, pag. 122 *et suiv.*

(**) Voy. aussi, ci-dessus, pag. 120 *et suiv.*

salaire, et que leur salaire est égal à leur consommation. Ainsi, le revenu national ne reçoit évidemment pas le moindre accroissement réel, direct et immédiat, du travail prétendu *productif* des ouvriers, et de la valeur que ce travail ajoute à celle des productions naturelles.

4° *Les épargnes des sujets ne sont pas davantage un revenu pour la nation.* A la vérité, Smith observe que, si pourtant les ouvriers ne consomment pas tout ce qu'ils ont touché pour leur salaire; que, s'ils parviennent à épargner quelque chose, cette épargne, comme nouveau capital, ajoute à la richesse nationale : cela est juste.

Toutefois, remarquez que cela n'est encore vrai qu'à l'égard de la richesse nationale, et non pas à l'égard du revenu annuel de la nation. Sans doute, ce qu'un homme parvient à épargner sur son revenu devient un capital, et sera à l'avenir une source nouvelle de revenu. Mais, si, dans une année, je gagne mille écus, que je n'en dépense que huit cents, et que j'aie par conséquent épargné deux cents écus, pourrai-je dire que j'ai gagné douze cents écus, au lieu de mille écus? De même, lorsque, dans un pays, les ouvriers ont reçu, pendant le cours d'une année, cent millions pour leur salaire, et qu'ils n'en ont consommé que quatre-vingt-dix, peut-on

évaluer leur revenu ou leur salaire à cent dix millions, et non pas à cent millions seulement? Ils ont reçu ces cent millions de la rente foncière; mais, loin d'avoir ajouté au produit de cette rente foncière ni les quatre-vingt-dix millions qu'ils ont consommés, ni les dix millions qu'ils ont épargnés, c'est tout simplement sur le produit de la rente foncière qu'ils ont pris et retenu ces derniers dix millions.

Du reste, la remarque de Smith serait applicable à l'épargne faite sur les travaux *improductifs*, aussi bien qu'à l'épargne faite sur les travaux *productifs*, si les uns et les autres peuvent en effet donner lieu à quelque épargne et accroître ainsi la richesse nationale d'un nouveau capital; et la distinction que cet auteur fait entre ces deux genres de travaux est sans utilité et sans objet. Les ouvriers qui se livrent à ces deux genres de travaux ont gagné pour leur salaire cent millions qu'ils ont prélevés sur le produit de la rente foncière, mais qu'ils n'y ont pas ajoutés. Et les dix millions que, sur ces cent millions, ils seront parvenus à épargner, pourront, par suite, accroître la richesse nationale; mais le revenu public, dans l'année où ces ouvriers ont travaillé, consommé et épargné, n'en a pas été augmenté. L'année suivante seulement, ces dix

millions d'épargne rapporteront peut-être un intérêt ou un revenu; ce qui, toutefois, dépendra encore de la manière dont ils seront employés : car, s'ils demeurent oisifs ou même s'ils sont simplement prêtés, ils ne contribueront pas encore à accroître immédiatement le revenu national; ils ne produiront réellement ce résultat qu'autant qu'ils auront été employés en fonds de terre, et que, par là, la rente foncière même se trouvera augmentée.

Si le salaire des travaux *productifs* était une source véritable de revenu pour un peuple, on pourrait reproduire ici cette réflexion, qu'il y aurait de la démence à vouloir diminuer le prix de ce salaire, et que, dans ce cas, il serait fort malheureux que les artistes et les artisans pussent réussir à inventer des machines et divers moyens de livrer à bon marché les productions de l'industrie. Au contraire, plus le prix de ce salaire serait élevé, et mieux cela vaudrait.

Il est surprenant qu'aux yeux surtout des hommes qui désirent voir baisser le prix du salaire, de même que le taux de l'intérêt, ce salaire, aussi bien que l'intérêt, puisse paraître constituer une branche de revenu national : et le nombre de ceux qui aspirent à cette baisse du salaire et de l'intérêt est considérable. Personne,

au contraire, ne souhaite de voir diminuer les productions de la terre et n'y est intéressé : car, si dans les années stériles, le prix de ces productions est plus élevé ; en résultat, cependant, ce haut prix n'égalera pas le résultat des prix moyens d'une année ordinaire, ni même les bas prix d'une année abondante. Que, dans certaines années où la terre rend au quintuple, le boisseau de blé vaille un écu ; que, dans une année où la terre reproduit jusqu'à six fois la semence qu'elle a reçue, ce même boisseau de blé ne représente que seize gros ; qu'enfin dans une année stérile, ce même boisseau puisse rapporter jusqu'à 4 écus au propriétaire ; pour celui-ci, l'écu ou même les 16 gros sont de beaucoup à préférer aux 4 écus : car, dans la dernière année, il vendra tout au plus 1/8 de boisseau, pour 2 et jusqu'à 3 boisseaux dont il trouvera le débit dans les deux premières.

III.

SYSTÈME DE QUESNAY.

I. La rente foncière est le seul revenu d'une nation. Des considérations qui précèdent, il résulte qu'une nation ne vit réellement que des productions de la nature ou du sol ; que la *rente foncière* est le seul et unique élément du

revenu national; et que l'intérêt des capitaux placés et le salaire de tous les genres de travaux ne font que faire passer et circuler le produit de cette rente foncière dans toutes les mains.

Le système *commercial* de Colbert, en cherchant à définir, à déterminer la richesse nationale, n'a pas songé à faire entrer dans sa composition le revenu public; et le système *industriel* de Smith, en voulant expliquer ce que c'est que le revenu national, a confondu ce revenu de la nation avec sa richesse. Un troisième système, le système *économique* ou *physiocratique*, de Quesnay, renferme et établit les justes notions du revenu et de la richesse. Suivant ce système, le revenu national ne consiste que dans la rente foncière; et la disposition du sol, sa faculté, sa capacité pour la reproduction annuelle de la rente foncière, est tout ce qui constitue la richesse nationale.

Ainsi, les productions annuelles du sol de la Grande-Bretagne et de l'Irlande dont l'évaluation est de cinq cent quarante millions de livres sterling (suivant le calcul de Colquhuun, duquel il résulte qu'en Angleterre, où il existe dix-huit millions d'habitants, un homme dépense annuellement, terme moyen et l'un portant l'autre, trente livres sterling), constituent le revenu de

l'Angleterre; et ce revenu, considéré comme l'intérêt d'un capital placé à quatre pour cent, suppose que ce capital s'élève à 13,500 millions de livres sterling, représentant la valeur intégrale des fonds de terre, des champs, des jardins, des prairies, des pâturages, des mines, de la pêche, des droits de chasse, et autres valeurs effectives que renferment les trois royaumes.

Ce qui démontre clairement que le revenu d'une nation ne consiste réellement que dans sa rente foncière, ce n'est pas seulement que l'intérêt des capitaux placés par les divers capitalistes et le salaire de tous les travaux productifs ou improductifs sont payés par la rente foncière, qu'ils font circuler dans toutes les mains; mais encore le souvenir de cette vérité, précédemment démontrée, que les négociants ne reçoivent en réalité. des pays étrangers, qu'une valeur égale à celle des objets qu'ils ont envoyés dans ces pays; ce qui fait que le commerce même ne produit pas une valeur nouvelle; ce qui fait que tout, en définitive, nous renvoie au sol, à la nature, qui est notre unique mère nourricière.

II. L'ENSEMBLE DES REVENUS INDIVIDUELS NE CONSTITUE PAS LE REVENU NATIONAL. Du revenu, de la richesse et de l'avoir de tous les individus, additionnés, pris en masse et collectivement,

on ne peut pas conclure quels sont le revenu, la richesse et l'avoir de la nation.

J'ai déja fait voir, en effet, comment les intérêts des capitaux, qui ne font que passer d'une main dans une autre, qui sont transcrits tout à la fois sur la page du *crédit* et sur celle du *débet*, ne constituent, dans le fond, qu'un seul et même revenu; quoiqu'à ne consulter que les apparences, ils semblent être un double revenu. J'ai fait voir, en outre, comment un capital peut fort bien être fructueux et profitable pour un individu, et n'être toutefois qu'un capital oisif pour la nation. J'ai dit, par exemple, qu'une maison donnée en location par la personne qui la possède, est, pour cette personne, un capital vif ou actif, une véritable richesse, et n'est, cependant, pour la nation, que ce qu'une chaise ou un autre meuble est pour le propriétaire; c'est-à-dire, un objet propre à un usage, mais ne produisant rien de nouveau, ne donnant rien à la société que ce qui existe déja, et n'étant, par conséquent, qu'un capital mort ou oisif. Ainsi, relativement à la nation, le territoire ou le sol est le seul capital vif ou actif, le seul capital qui puisse lui donner des productions naturelles et véritables. C'est la nature qui en est la débitrice, et qui en paie régulièrement et largement les intérêts.

III. Les produits naturels ont seuls une valeur réelle et vénale pour la nation. Si l'on remonte jusqu'aux fondements, jusqu'aux premiers éléments de la valeur de tous les objets, quels qu'ils soient, on est forcé de reconnaître que cette valeur n'est autre chose que celle des simples productions de la nature; c'est-à-dire que, quoique le travail ait donné une valeur nouvelle à ces objets et haussé leur prix, cette nouvelle valeur, ou ce prix, ne se compose cependant que de l'ensemble des valeurs réunies de tous les produits naturels, qui, en raison de la nouvelle forme que le travail leur a donnée, ont été anéantis, consommés, ou employés par l'ouvrier, d'une manière quelconque. La valeur d'une pièce de dentelle de Brabant, par exemple, se compose de la valeur du lin qui a servi à la confectionner, de la valeur de tout ce que les ouvriers ont employé ou consommé pendant le temps de la fabrication, et, enfin, des intérêts des avances faites pour l'acquisition du lin et pour la fabrication; intérêts qui, lorsqu'ils sont payés en argent, ne représentent toujours rien autre chose que la consommation des rentiers qui en ont fourni le capital. C'est uniquement d'après cette règle que doit être appréciée la valeur réelle ou vénale des résultats du plus noble,

du plus élevé de tous les arts. Je dis la valeur *réelle* ou *vénale*, car on conçoit bien que la valeur *intellectuelle*, si l'on peut s'exprimer ainsi, ou la valeur de *mérite* et d'*estime* des ouvrages d'un Raphaël, est tout-à-fait étrangère aux appréciations de l'économie politique, et que ce serait ravaler, en quelque sorte, le génie, que de vouloir fixer les bases de cette appréciation, dans un traité sur cette science. Mais, quant à la valeur vénale ou commerciale de ces mêmes ouvrages, laquelle seule peut être du ressort de l'économie politique, elle peut encore, il est vrai, dépendre dans certains cas particuliers, des caprices de l'amateur qui achète, de la générosité du riche connaisseur qui récompense; mais, parlant en général, on doit dire que cette valeur *vénale* ou d'*échange*, dépend du terme moyen de la consommation de tous les artistes, de ceux qui réussissent le plus dans l'exercice de leur art, et de ceux qui y réussissent moins. On peut dire que le salaire même d'un Raphaël devra s'évaluer d'après celui de mille barbouilleurs, si l'on veut, en calculant de même le salaire de ceux-ci d'après le terme moyen des consommations de tous les peintres; et que la recette d'une célèbre cantatrice se réglera aussi, d'après le même calcul et les mêmes bases, sur

ce que gagnent mille chanteurs de tréteaux ou de foires.

IV. Différence essentielle de la rente foncière par rapport a la nation, et de la rente foncière par rapport a l'individu. La rente foncière doit être estimée et prisée bien différemment, lorsqu'on la considère par rapport à l'individu qui la reçoit, et lorsqu'on la considère par rapport au corps social ou à la nation entière.

Lorsque, pour vendre un bien-fonds, le propriétaire en fait faire l'estimation, on détermine la valeur de ce bien d'après son produit net; pour trouver ce produit net, on déduit naturellement du produit brut les avances primitives et les avances annuelles, par la raison que le nouvel acquéreur est lui-même obligé de faire et de continuer ces avances. De là, il suit que toutes les propriétés d'une province dont le revenu net ne s'élèverait en masse qu'à vingt millions, ne pourraient guère être vendues, pour les propriétaires, au-delà de quatre cents millions.

Mais la valeur de toutes ces propriétés pour la nation est bien différente. En effet, les avances primitives et annuelles tournent à l'avantage des capitalistes et des ouvriers, qui font aussi partie de la nation; et, par conséquent, elles sont un revenu net pour la nation, quoiqu'elles n'en soient

pas un pour chaque propriétaire individuellement. Si l'on en excepte seulement ce qu'il faut prélever pour ensemencer la terre et pour nourrir les bestiaux, le produit brut d'un pays est en totalité un bénéfice pour la nation. Ainsi, que l'on évalue le produit *net* aux 2/5 ou 4/10 du revenu *brut*, les semailles et la nourriture des bestiaux aux 3/10 de ce revenu *brut*, relativement à la nation, le produit *net* sera encore des 7/10 restants, tandis qu'à l'égard des propriétaires individuellement, ce produit *net* ne sera strictement que des 4/10; et ces propriétés particulières prises en masse, ne rapportant individuellement, pour les hommes à qui elles appartiennent, qu'un revenu *net* de vingt millions, ne seront pas susceptibles d'être vendues pour eux, suivant ce que nous venons de dire, au-delà de quatre cents millions; mais, comme leur revenu *net*, pour la nation entière, est de trente-cinq millions, elles peuvent être évaluées, pour la nation, à un capital de sept cents millions.

Prenons ce résultat pour base de l'appréciation et du mérite des calculs du système *commercial* ou *mercantile*. Supposons, d'une part, que le commerce de l'Angleterre mette, en effet, en circulation soixante-dix millions par an. Mais admettons, d'un autre côté, que la consom-

mation des dix-huit millions d'habitants de ce royaume s'élève, à raison de trente livres sterling par tête, à cinq cent quarante millions par année, et que, en adoptant la proportion indiquée ci-dessus des sept dixièmes du produit brut, ce produit brut soit de plus de sept cent soixante-dix millions de livres sterling, le revenu *net* de cinq cent quarante millions de livres sterling, en le considérant comme l'intérêt d'un capital placé à quatre pour cent, supposera, relativement à l'État, une valeur foncière de treize mille cinq cents millions de livres sterling; et l'on reconnaîtra peut-être alors combien sont petites et mesquines les idées des partisans du système *mercantile*, lorsque dans la vue de gagner, par leur prétendue balance du commerce, quelques millions, et sans faire aucune attention à la disproportion de ce mince bénéfice comparé avec une si grande richesse nationale, ils s'efforcent de porter une atteinte si préjudiciable à l'entière liberté du commerce et de l'industrie.

L'économie rurale étant la seule branche d'économie qui soit susceptible d'un produit *net*, les biens-fonds sont aussi les seuls biens qui soient susceptibles d'amodiation, les seuls biens que l'on puisse donner à rente ou à ferme; et,

en effet, nous l'avons déja dit (*), on loue, mais on n'afferme pas, un atelier, une fabrique, un dépôt de marchandises, un comptoir de commerce, si ce n'est dans quelques lieux, où, au mépris des éléments du droit et de la nature, les lois civiles créent un produit net, en quelque sorte artificiel, soit par l'établissement d'un moulin banal, soit en favorisant le monopole d'une taverne dont on peut alors affermer les fruits.

En raison de cette aptitude de l'économie rurale à donner un revenu net et indépendant du salaire et de l'intérêt des avances (propriété que n'ont point les autres branches de l'économie, ainsi que Smith le reconnaît lui-même), Quesnay et les partisans de son système ne font entrer dans la classe productive que les cultivateurs ou économes, et ils rangent, dans la classe improductive ou stérile, tous les autres membres de la société. On s'est beaucoup récrié, au sujet de cette classification; comme si elle eût été un outrage pour toutes les personnes qu'elle place dans la classe stérile, avec les hommes d'état, les généraux, les gens de lettres, et avec Quesnay

(*) Voy. ci-dessus, pag. 126.

lui-même. Cependant, Smith ne conteste guère que l'expression; et encore s'appuie-t-il, pour le faire, sur un exemple fort mal choisi. — « Un mariage, dit-il, qui donne naissance à deux enfants, et qui substitue au père et à la mère deux autres personnes, n'est pas une union stérile. » — Il est pourtant vrai de dire que, par rapport à l'État, ce mariage doit, en effet, être considéré comme tel; puisque la moitié des hommes mourant avant l'âge viril, il n'y a que les mariages dont il naît au moins quatre enfants, qui augmentent réellement la population, et qui, par conséquent, ne soient pas stériles, par rapport à l'État.

V. Importance de la classe stérile sous le rapport du revenu national. Les adversaires du système de Quesnay ne font pas attention que, dans la réalité, ce système attache au commerce et à l'industrie bien plus d'importance que ne lui en supposent et le système *commercial* de Colbert, et le système *industriel* de Smith.

Quant au commerce, si nous prenons toujours pour exemple celui de la Russie, dont on évalue les exportations à soixante-huit millions de roubles, et les importations à cinquante-sept millions, le système *économique* de Quesnay conteste, il est vrai, que la balance du commerce

procure à ce pays un bénéfice de onze millions; mais elle établit que, si l'on faisait cesser le commerce, les producteurs (soit artisans, soit économes), faute de débit, ne procureraient plus ces soixante-huit millions, et qu'en conséquence la Russie est redevable à son commerce, non pas d'un gain de onze millions seulement, résultat immédiat de la balance du commerce, mais d'un produit médiat de soixante-huit millions de roubles, et même d'un véritable capital national, d'une propriété foncière, de mille trois cent soixante millions de roubles, productive de ce revenu, de cette valeur annuelle de soixante-huit millions de roubles.

A l'égard des ouvriers et des fabricants, on accuse le système de Quesnay de n'en faire aucun cas; et il les appelle, en effet, improductifs ou stériles, parce qu'il nie que la forme nouvelle donnée par le travail aux productions de la nature, accroisse d'une manière immédiate et directe le revenu national. Mais ce système établit que, sans le menuisier, le bois qu'il façonne pourrirait dans les forêts, faute d'emploi; et que, sans le brasseur, les champs destinés à produire l'orge qu'il prépare, resteraient sans culture. Ce système reconnaît donc l'utilité des hommes que Smith appelle *productifs*; mais il fait consister

leur utilité, en ce que ces hommes provoquent la reproduction, en ce qu'ils rendent les productions naturelles propres à divers usages, en ce qu'ils leur donnent ainsi une valeur et les font profiter et fructifier pour le propriétaire foncier. Bien plus : ce système fait aux artisans et même aux simples consommateurs un mérite de leurs consommations ; par le motif, que ces consommations contribuent, quoique d'une manière indirecte et médiate, à augmenter le revenu national, puisque, sans ces consommations, les objets consommés n'auraient pas été produits par le sol et n'auraient pu être ajoutés au revenu du propriétaire foncier.

Adam Smith veut encore qu'on leur attribue le mérite de contribuer, par leurs épargnes, à l'augmentation de la richesse nationale. Mais nous avons déja fait voir, que les épargnes ne doivent pas entrer en ligne de compte dans le calcul et l'évaluation du revenu ; que toute épargne augmente, à la vérité, la richesse individuelle, mais qu'elle ne peut accroître la richesse nationale. D'ailleurs, il serait difficile de concevoir comment des épargnes mobilières pourraient être pour la nation une richesse ou même une propriété. Tout bien meuble, toute obligation, toute reconnaissance d'une dette, ne peuvent-ils

pas à chaque instant être emportés par le créancier hors du pays? Leur attribution de propriété nationale serait, pour le moins, fort précaire; et il ne serait pas sage d'y faire fond pour les cas de pressante nécessité.

VI. Distinction entre l'avoir et la richesse d'une nation. Cette distinction entre l'avoir et la richesse d'une nation me paraît essentielle. L'avoir d'une nation est la masse de tout ce qu'elle possède; il comprend les capitaux *oisifs* ou *morts*, aussi bien que les capitaux *vifs* ou *actifs*. La richesse d'une nation doit être considérée comme une source de revenu; elle n'admet donc que les capitaux qui rapportent intérêts. Les recherches de l'économie politique ne peuvent pas porter sur tous les éléments de la propriété, du bien, de l'avoir, d'une nation : cet avoir se composant de l'ensemble de toutes les choses que, dans l'étendue du territoire, possèdent les membres de l'État, ce serait occuper l'économie d'objets matériels, palpables, et qui, pour être connus, n'ont réellement pas besoin de calcul. Entre tous ces objets divers qui composent la propriété ou l'avoir d'une nation, l'économie politique doit s'appliquer à reconnaître ceux qui sont, pour cette nation, une source de revenu, une richesse véritable; elle doit s'at-

tacher à distinguer les choses qui peuvent être considérées comme un capital rapportant intérêt, et celles qui ne sont réellement qu'un capital *mort*. Or, nous le répétons, les fonds de terre, seuls, constituant, par rapport à la nation, un capital *vif*, les épargnes des individus ne deviennent un accroissement véritable de richesse nationale, qu'autant qu'on les applique à rendre le sol susceptible d'une culture profitable.

VII. Essai d'un calcul de statistique. L'essai qui va suivre du calcul et de la statistique du revenu, de l'avoir et de la richesse d'un peuple, fera mieux connaître quel est le rapport du capital *vif* avec le capital *mort* de ce peuple.

Afin de répartir, sur chaque tête, d'après un terme moyen, la consommation annuelle de ce peuple, prenons, pour ce terme moyen, le revenu de la famille d'un journalier qui n'exécute que des travaux purement mécaniques; supposons cette famille composée de quatre personnes, du mari, de la femme et de deux enfants. En mettant, au nombre des individus pauvres, tous ceux qui n'ont pas un revenu égal à celui des membres de cette famille, et, au nombre des riches, ceux dont le revenu est supérieur, ce n'est pas porter le moyen terme trop haut. Ainsi et en raisonnant dans cette hypothèse, la con-

sommation de chaque tête sera égale au quart du revenu de la famille du journalier que nous prenons pour exemple.

Admettons que le pain consommé, annuellement, par chaque individu, soit du dixième de sa consommation générale, c'est-à-dire que ce qu'il dépense en autres comestibles, boissons, vêtements, chaussures, chauffage, éclairage, habitation, impôts, etc., soit neuf fois plus considérable que ce qu'il consomme en pain.

Compensation faite des consommations des enfants et de celles des adultes, évaluons à 252 livres de pain, ou à 3 boisseaux de Berlin, la quantité de blé ou de seigle dont un homme peut avoir besoin; fixons le prix moyen du seigle à 1 écu et 16 gros de Prusse. Alors, la somme moyenne de ce que consomme annuellement cet homme sera de 50 écus.

D'après ces bases, la consommation générale d'un pays dont la population serait d'un million d'habitants serait de 50 millions d'écus qui supposeraient, pour les propriétaires fonciers, un produit brut de soixante et onze 3/7 millions, et un produit net de vingt-huit 4/7 millions.

Considérant, enfin, ce revenu comme l'intérêt d'un capital placé à cinq pour cent, les biens-fonds auront pour les propriétaires individuel-

lement une valeur vénale, un prix d'échange ou de vente, de 571 3/7 millions; mais, pour la nation, l'ensemble de ces propriétés territoriales représenterait un capital de 1,000 millions.

Ensuite, comme on peut calculer que la dépense de chaque individu, pour son habitation, est environ du 1/10 de sa consommation, en évaluant, par an, la dépense générale pour les habitations à 5 millions, lesquels seront considérés comme intérêt d'un capital à 5 pour cent, et à 100 millions, ce capital, valeur de tous les bâtiments destinés à l'habitation qui se trouvent dans le pays, on parviendra à connaître approximativement la proportion qui existe entre le capital *vif* et le capital *mort* de ce pays. Car, quel que soit le nombre des objets de valeur semblable et de même nature que les bâtiments et édifices destinés à l'habitation, la valeur de tous ces objets en masse ne surpassera guère celle de ces bâtiments et édifices. Il faut, en effet, en excepter toutes les provisions de comestibles, et de choses qui, étant destinées à être consommées, ne peuvent entrer dans ce calcul comme capital susceptible d'être épargné. Il faut en excepter aussi toutes les obligations, ou les reconnaissances de créances; puisque ces obligations et ces reconnaissances ne signifient rien autre chose, si ce

n'est qu'une partie de ce que possède le débiteur appartient à son créancier; puisqu'elles n'expriment autre chose que ce qui est déja entré en ligne de compte dans le calcul de la propriété du débiteur; puisqu'elles ne représentent que la valeur d'un gage établi, soit sur capitaux *vifs*, soit sur capitaux *morts*, et que, si aucun capital *vif* ou *mort* n'en garantissait le paiement, elles seraient absolument sans aucune valeur. Il faut en excepter les épargnes mêmes qui ne seraient pas converties en capital *vif;* puisque, sans cela, elles ne procurent pas un nouveau revenu ni même une nouvelle richesse pour la nation. Il serait donc difficile que, jamais, la valeur des capitaux *oisifs* excédât de beaucoup, dans un pays, les deux dixièmes ou le cinquième du capital *vif* de ce pays.

Sans répéter, ici, que, toutes les fois que l'accroissement de la richesse dans une classe de la société n'est pas produit par des moyens illicites, cet accroissement de richesse dans une classe profite à toutes les autres classes, parce que plus la richesse et le travail sont divisés, et plus les hommes ont besoin les uns des autres; nous ajouterons, seulement, à toutes les considéra-

tions qui précèdent en faveur du système *économique* de Quesnay, que la classe des économes ou des cultivateurs est sans contredit la plus nombreuse, et que par conséquent l'aisance dont ils jouissent doit aussi être la source de la prospérité de tous les autres citoyens; qu'en effet, tout marchand, tout agent de l'industrie n'est jamais plus assuré de son débit, que lorsque le plus grand nombre des habitants de la campagne prospère dans son voisinage; que les cités les plus opulentes sont précisément celles que des champs fertiles et bien cultivés environnent de toutes parts.

Tableaux économiques, d'après le système de Quesnay.

En terminant la première partie de cet ouvrage, je crois devoir présenter au lecteur 1° le système *économique* de Quesnay en forme de tableau; 2° un autre tableau du même système, dressé d'après la méthode italienne adoptée pour la tenue des registres de commerce.

Pour faciliter l'intelligence de ces tableaux, il convient de les faire précéder des observations suivantes :

1° On prend pour base des calculs, dans ces tableaux, un État dont les productions naturelles

s'élèvent, annuellement, comme celles de la France du temps de Quesnay, à cinq mille millions de livres tournois.

2° On opère dans l'hypothèse que tous les biens-fonds y sont affermés.

3° On suppose aussi que les avances primitives et annuelles des fermiers reviennent, annuellement, à deux mille millions.

4° On admet encore que les fermiers paient, annuellement, aux propriétaires des terres, un fermage de deux mille millions.

5° Les fabricants, artisans et négociants sont présumés disposer, annuellement, pour l'exercice de leurs métiers ou professions, d'un capital de mille millions.

6° Ils sont présumés gagner, annuellement, par leur travail, et employer, annuellement, pour leur consommation, une somme égale de mille millions.

7° Dans le premier tableau, la manière dont ces différentes sommes sont payées, par une classe, au profit de l'autre, est indiquée par la direction et la correspondance des lignes transversales.

8° L'État et les impôts qu'il perçoit sont mis au nombre des propriétaires fonciers.

I.

TABLEAU ÉCONOMIQUE,

SUIVANT QUESNAY.

5,000 millions de produit brut annuel.

En avances primitives et annuelles, les fermiers dépensent 2,000 millions,	En fermages, les propriétaires fonciers touchent 2,000 millions.	La classe stérile dispose d'un fonds de 1,000 millions.
1,000 millions		1,000 millions.
1,000 millions		1,000 millions.
1,000 millions		2,000 millions dont moitié reste comme un fonds appartenant à la classe stérile.
5,000 millions.		

II.

TABLEAU ÉCONOMIQUE,

SUIVANT LA MÉTHODE ITALIENNE.

1° Compte du produit brut.

DÉBET (*c'est-à-dire* a reçu).	millions de livres.	CRÉDIT (*c'est-à-dire* a payé).	Millions de livres.
Dépenses primitives et annuelles faites par les fermiers, suivant le n° 3 de leur compte	2,000	Valeur de la totalité de la moisson délivrée aux fermiers, suivant le n° 1 de leur compte.....	5,000
Reliquat	3,000		
Somme totale	5,000	Somme totale.....	5,000

2° Compte des fermiers.

N° 1er.		N° 1er.	
Produit total de la moisson, touché sur le produit brut..	5,000	Fermage payé aux propriétaires fonciers.	2,000
N° 2.		N° 2.	
Prix des subsistances et vivres fournis aux propriétaires fonciers, d'après le n° 1 de leur compte.....	1,000	Travaux exécutés par la classe stérile, suivant le n° 2 de son compte.....	1,000
N° 3.		N° 3.	
Prix des subsistances et vivres fournis à la classe stérile, suivant le n° 1 de son compte..	1,000	Avances primitives et annuelles faites pour le compte du produit brut.....	2,000
N° 4.			
Prix des matières brutes fournies à la classe stérile, d'après le n° 2 de son compte.....	1,000	Reliquat	3,000
Somme totale.....	8,000	Somme totale.....	8,000

3° Compte des propriétaires fonciers.

DÉBET (a reçu).	Millions de livres.	CRÉDIT (a payé).	Millions de livres.
		N° 1er.	
Fermage touché des fermiers.	2,000	Vivres et subsistances payés aux fermiers, suivant le n° 2 de leur compte.....	1,000
		N° 2.	
		Travaux exécutés par la classe stérile, suivant le n° 1er de son compte.....	1,000
Somme totale.....	2,000	Somme totale.....	2,000

4° Compte de la classe stérile.

N° 1er.		N° 1er.	
Prix des travaux exécutés pour le compte des propriétaires fonciers, suivant le n° 2 de leur compte.....	1,000	Vivres et subsistances fournis par les fermiers, suivant le n° 3 de leur compte.....	1,000
N° 2.		N° 2.	
Prix des travaux exécutés pour le compte des fermiers, suivant le n° 2 de leur compte.	1,000	Matières brutes fournies par les fermiers, suivant le n° 4 de leur compte.....	1,000
Somme totale.....	2,000	Somme totale.....	2,000

5° Balance.

1° Compte du produit brut..	5,000	1° Compte du produit brut..	5,000
2° Compte des fermiers.....	8,000	2° Compte des fermiers.....	8,000
3° Compte des propriétaires fonciers.....	2,000	3° Compte des propriétaires fonciers.....	2,000
4° Compte de la classe stérile.	2,000	4° Compte de la classe stérile.	2,000
Somme totale	17,000	Somme totale	17,000

TABLE DES MATIÈRES.

PREMIÈRE PARTIE.

PRINCIPES GÉNÉRAUX — PROFESSIONS — RICHESSE NATIONALE.

LIVRE PREMIER.

PRINCIPES GÉNÉRAUX.

I.

IDÉES FONDAMENTALES. — DÉFINITIONS.

I. Biens. . . . . page 2
Chose, possession, propriété. 3
II. Besoins. 4
1° Luxe. 5
2° Besoins généraux et particuliers. 8
3° Besoins ordinaires et extraordinaires. 11
4° Rapport des besoins entre eux. 12
III. Revenu. . . . . *ibid.*
Sources 13
1° *Rente foncière*. . . . . *ibid.*
2° *Salaire ou main-d'œuvre*. . . . . *ibid.*
3° *Intérêts* . . . . . *ibid.*

IV. Fortune ou richesse.....pag. 14
1° Argent, travail, valeur..... *ibid.*
2° Utilité, valeur d'usage..... 16
V. Échange du luxe..... 18
1° Échange de choses, valeur d'usage, d'échange ou vénale..... 19
2 Échange de travaux, travaux d'apprêt et de pur service..... 20
VI. Prix, salaire..... 21
1° Règles des prix..... *ibid.*
2° Comment ces règles se circonscrivent..... 24
VII. Division du travail..... 26
Aperçu des métiers..... 29
1° *d'économie rurale*..... *ibid.*
2° *d'industrie (travaux de pur service de main-d'œuvre)*..... 30
3° *de commerce (commerçants, négociants, merciers, rentiers, capital, intérêt)*..... 32

II.

DE L'ARGENT ET DE LA MONNAIE.

I. De l'argent, mesure de la valeur d'échange.... 33
II. De l'argent, moyen universel d'échange..... 38
Cocoris..... 44
Monnaie..... 46
Solidus, sou, schelling..... 47
Bracteatæ, nummos grossos, gros..... 48
Alliage (rouge, blanc)..... 49
Titre, aloi..... *ibid.*
Denier de loi, denier de fin..... 50

Remède, essayeurs.....pag. 51
Hôtels des monnaies..... *ibid.*

LIVRE DEUXIÈME.

DES PROFESSIONS EN GÉNÉRAL, ET DES DIFFÉRENTS GENRES DE PROFESSIONS.

I.

DES PROFESSIONS EN GÉNÉRAL.

I. Tous les pays ne sont pas propres aux mêmes professions..... 56
II. Les professions ne prospèrent que par la justice et la liberté..... 58
III. Le bénéfice d'un citoyen profite à tous les autres. 59
IV. Sous le règne de la liberté toute prépondérance a son contre-poids..... 60
V. Dans toute profession, les grands bénéfices résultent des petits..... 61
VI. Un homme travaille mieux pour lui que pour autrui..... 62
VII. Le travail le plus cher est celui d'un esclave... 65

II.

DES DIFFÉRENTS GENRES DE PROFESSIONS.

1° *Économie rurale.*

I. L'agriculture est le fondement de la société et de la civilisation..... 66

II. La propriété de la terre s'acquiert par la culture et le travail.....pag. 69
III. Avances que l'agriculture exige..... 70
1° Avances foncières..... *ibid.*
2° Avances périodiques..... 73
IV. Produit..... 75
1° Produit *brut* ..... *ibid.*
2° Produit *net* 76
3° Excédant *annuel* ou revenu..... 77
V. L'agriculture est une profession..... 79
VI. Amodiation des biens ruraux..... 82
1° Préjudice des baux à courte échéance..... 83
2° Bail emphytéotique..... 85
VII. Répartition du produit entre le propriétaire et le fermier 87

2° *Industrie.*

I. L'industrie est le résultat du luxe et de la civilisation 91
II. L'industrie ajoute à la valeur des produits.... 93
III. Avances qu'elle exige..... *ibid.*
1° Frais d'établissement..... 99
2° Frais de conservation..... 100
3° Frais de fabrication..... 101
a, *Frais d'achat*..... *ibid.*
b, *Frais de main-d'œuvre*..... *ibid.*
IV. Recette et bénéfice..... 102
1° Prix des matières brutes..... 103
2° Prix de la main-d'œuvre..... 104
(*Machines*) ..... *ibid.*
3° Taux des intérêts..... 108

V. Nature du gain de la fabrication..... pag. 109
VI. Terme moyen de ce bénéfice..... 112
VII. La fabrication ne donne pas de produit net.... 125

3° *Commerce.*

I. Principaux objets du commerce..... 127
1° Marchandises. (*Tare, die refractie.*)..... *ibid.*
2° Prix..... 131
II. Avances du négociant..... 133
1° Prix d'achat..... *ibid.*
2° Frais de transport..... 135
3° Intérêts des avances..... 137
III. Recette du négociant..... *ibid.*
1° Remboursement des frais du commerce.... 138
2° Gain du négociant, sa nature..... *ibid.*
IV. Conjoncture; spéculation..... 141
Crédit..... 145
V. Genres divers de commerce..... 146
1° Commerce en propre..... *ibid.*
2° Commerce de commission..... 148
d'achat (*limito, facture, provision*)..... 149
de vente ou d'entrepôt (*Rabat*)..... 150
3° Commerce d'expédition..... 153
4° Raison de commerce..... 154
5° Compagnies (*actions, dividende*)..... 156
6° Commandites (*sociétés en participation*).... 158
7° Commerce *actif* et *passif*..... 160
8° Commerce *intérieur* et *extérieur*..... 165
9° Commerce en propre *d'économie* et *d'entrepôt*..... 166

10° Commerce d'argent, agio, cours, changeurs, banquiers.....pag. 169
VI. Des lettres de change et des banques..... 171
1° Traites ou lettres de change..... *ibid.*
a, Définition (changes *secs*)..... 172
b, fondement du droit de change..... 173
c, Invention des traites. (*Compsores, cambium, cambire, assignations, cessions, littere di cambio*..... 174
d, Personnes nécessaires pour le contrat de change (*tireur, accepteur, remetteur* ou *porteur*)..... 181
e, *Giro*, endossement ou ordre..... 182
f, Lettres de change *à date*, *à usances*, *à vue*..... 183
g, Première et seconde de change..... 186
h, Présentation, acceptation..... 187
i, Protêt (*ricambio, rechange, retraite* ou *lettre de retour*)..... 188
k, Acceptation *sur protêt*, *par honneur* ou *par intervention*..... 190
l, Paiement *sur protêt*..... 191
m, Escompte..... 192
n, Cours du change, valeurs *fixe* et *courante*. 193
o, Gain et perte qui en résultent..... 198
p, Dernières limites du change (*bourse, agents de change*)..... 200
q, Lieux de change..... 201
2° Des banques..... 203
a, But des banques..... *ibid.*
b, Banques *à virements* (*crédit*, *debet*)..... 205
Argent de banque..... 207

c, Banques *circulantes* ou *à billets*.....pag. 210
Règles sur l'émission des billets de banque. 213
Baisse de la valeur des billets..... 215
d, Inutilité et inconvénients des banques créées par l'État..... 219
e, Caisses *d'escompte*, *lombards*, *monts-de-piété*. 220
VII. Accessoires du commerce..... 223
1° Courtiers (*bourse*, *courtage*)..... *ibid.*
2° Tenue des livres (livre *d'entrée* et *sortie*, livre *de caisse*, livre *de crédit*, *mémorial*, *journal*, livre, en partie double, *d'extrait et de raison*..... 225
3° Navigation (*fret*, *deniers du fret*)..... 229
a, Charte-partie; Connaissement..... 231
b, Avaries..... 232
Particulières ou simples..... *ibid.*
Communes { Petites ou ordinaires (*ancrage*, *touage*, *balises*, *bouées*)..... 233
Communes { Grosses ou extraordinaires (*jet*, *échouement*, *relèvement*, *relâche*, *rançon*, *etc.*)..... *ibid.*
c, Assurances maritimes (*police*, *prime*, *capres* ou *corsaires*, *délaissement*, *corps* et *quille du navire*..... *ibid.*
d, Bomerie..... 239
e, Contrat *à la grosse*..... 240

4° *Capitalistes* ou *rentiers*.

I. Capital..... 242
1° Capitaux en argent, ou numéraire; en effets, ou mobiliers et immobiliers..... *ibid.*

2° Capitaux *vifs*, capitaux *morts*.....pag. 243
3° Capitaux *circulants*, capitaux *fixes*..... *ibid.*
II. Intérêts. (*Intérêts de retard*)..... 244
1° Dettes *de nécessité, d'industrie*..... *ibid.*
2° Prime d'assurance en sus de l'intérêt..... 246
3° Règle de la hausse et de la baisse de l'intérêt..... *ibid.*
4° Étalon naturel de la hausse et de la baisse de l'intérêt..... 252
5° Lois contre l'usure..... 253
III. Commerce des effets publics..... 259
(*Stocks* consolidés, *stocks-jobbery*)..... *ibid.*

LIVRE TROISIÈME.

RICHESSE NATIONALE.

I.

SYSTÈME DE COLBERT

(*Commercial* ou *mercantile*).

I. Fondements et principes de ce système (*balance du commerce*)..... 268
II. Réfutation..... 270
1° Contradiction dans ce système..... *ibid.*
2° Double acception du mot *argent*..... 271
3° Circulation de l'argent..... 272
4° Les nations pauvres en ont plus besoin que les riches..... 276

5° Un grand nombre d'objets ont une valeur comme l'argent.....pag. 278
6° L'argent, comme tout produit de l'industrie, peut être envoyé à l'étranger..... 279
7° La destination de l'argent est d'être dépensé. 280
8° Les possesseurs de l'argent ne gouvernent pas. 281
9° La balance du commerce est une chimère.... 282
10° Une balance favorable n'aurait aucun avantage..... 288
11° Les nations qui possèdent des mines doivent exporter l'or et l'argent..... 291
12° L'exportation de ces métaux n'est pas plus à redouter ailleurs..... 292

II.

SYSTÈME D'ADAM SMITH

(*Industriel*).

I. Exposition de ce système (*rente foncière, intérêts, salaires productif* et *improductif*..... 295
II. Réfutation..... 298
1° Distinction inexacte des travaux, en travaux *productifs* et *improductifs*..... *ibid.*
2° L'intérêt des capitaux n'est pas un élément du revenu national..... 296
3° Le salaire du travail productif même n'est pas un élément de ce revenu..... 303
4° Les épargnes des individus ne sont pas un revenu pour la nation..... 306

III.

SYSTÈME DE QUESNAY

(*Économique* ou *physiocratique*).

I. La Rente foncière est le seul revenu d'une nation.....pag. 306
II. L'ensemble des revenus individuels ne constitue pas le revenu national..... 311
III. Les Produits naturels ont seuls une valeur réelle et vénale pour la nation..... 313
IV. Différence essentielle de la rente foncière par rapport à l'individu et à la nation..... 315
V. Importance de la classe stérile par rapport au revenu national..... 319
VI. Distinction entre l'avoir ou la propriété, et la richesse ou le revenu d'une nation..... 322
VII. Essai d'un calcul de statistique..... 323
Tableaux économiques et synoptiques, d'après le système de Quesnay..... 327
1er *Tableau*..... 329
2me *Tableau*..... 330

FIN DE LA TABLE DE LA PREMIÈRE PARTIE.

ERRATA.

Page	14,	ligne	13, cinquante	*lisez*	cent
—	22,	—	24, le loth	—	la livre.
—	148,	—	13, du café	—	du café,
—	155,	—	25, on peut croire	—	on conçoit
—	172,	—	8, monde,	—	monde
—	175,	—	11, et furent	—	et elles furent.
—	263,	—	8, qui fit	—	qui fit,
—	289,	—	11, abonderaient,	—	abonderaient
—	316,	—	8, nation,	—	nation
—	320,	—	20, nature,	—	nature

Digitized by Google

Digitized by Google

22838

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google